

**АГЕНТСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПО СТАТИСТИКЕ**

**ЭКОНОМИКА И СТАТИСТИКА**  
**№4 2013**

**АСТАНА 2013**

**Ежеквартальный научно-информационный журнал**

Издается со второго квартала 1999г.

**Учредитель:**

Агентство Республики Казахстан по статистике

**Главный редактор**

А.А. Смаилов

**Заместитель главного редактора**

Н.С. Айдапкелов

**Научный редактор**

А.Т. Епбаева

**Редакционная коллегия:**

Г.Х. Исмурина  
Б.З. Ибрагимова

**Редакционный совет:**

Р.А. Алшанов  
С.Б. Байзаков  
К.Е. Джанбурчин  
Н.К. Нурланова  
С.С. Сатубалдин  
Г. К. Султанбекова  
М.С. Утебаев

**Компьютерная верстка**

ТОО «Общество инвалидов - Чернобылец»,  
тел.: 8 (7172) 289921, 289045, 289055

**Адрес:**

Республика Казахстан, г.Астана,  
Дом Министерств,  
ул. Орынбор, 8, подъезд 4

**Телефоны:** 8 (7172) 749295

**Факс:** 8 (7172) 749509

**E-mail:** statistika@stat.kz

**Интернет-ресурс:** <http://www.stat.gov.kz>

Позиция Редакционной коллегии и Агентства Республики Казахстан по статистике необязательно совпадает с мнением авторов.

Перепечатка материалов только по согласованию с редакцией.

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан 14 марта 1999г. № 606-ж

Международный центр ISSN в Париже зарегистрировал журнал «Экономика и статистика» под регистрационным номером ISSN 1608-2192

Объем 14,0 УПЛ  
Тираж 300 экз.

© **Агентство Республики Казахстан по статистике**

**Методы и модели экономического анализа**

Методы обеспечения бюджетной устойчивости  
С. Ахметжанова, К. Копешова, М. Тусупбеков.....4

Модель оценки уровня зрелости проектного управления для позитивного экономического эффекта реализации проектов  
С. Алгиев.....10

Модель трансформационных преобразований экономики Казахстана  
К. Ахметова, А. Ахметова, А. Тержанова.....15

Сыртқы экономикалық қызмет бойынша кедендік төлемдердің көрсеткіштерін талдау  
М. Жамкеева .....20

Роль стратегического планирования в рекламном бизнесе  
З. Карбетова, Ш. Карбетова.....25

**Экономическая теория и статистика**

Предпосылки вхождения Казахстана в 20-ку самых привлекательных стран мира по интеллектуальной собственности  
Н.Урузбаева.....34

Продовольственная безопасность в Казахстане: нормы и цены  
С. Югай.....39

Преимущества внедрения стандарта обмена данными и метаданными SDMX в статистической деятельности  
А. Ахамбаева.....50

**Развитие отраслей экономики**

Перспективы развития энергетического сектора в условиях финансовой стабильности Республики Казахстан  
М. Дарибаева, Ш. Болуспаев.....55

Анализ развития и эффективного функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств Карагандинской области  
Н. Ахметова.....61

Анализ современного состояния обрабатывающей промышленности Казахстана  
Р. Исмаилова, Н. Есмагулова.....68

Темір жол көлігін дамытудың халықаралық тәжірибесі  
С. Джолдыбаева.....73

Процессы внедрения контроллинга в систему управления предприятием  
Г. Калиакпарова.....80

## **Инвестиционно-инновационное развитие**

Иностранный капитал в экономике Республики Казахстан Т. Омурзаков.....	85
Обеспечение инновационного экономического роста малого предпринимательства Р. Акылбаев.....	89
Финансовое обеспечение инноваций в Казахстане: современное состояние и пути повышения эффективности Б. Аймурзина, Р. Берстембаева.....	93
Функциональное значение инвестиционной сферы для национальной экономики Казахстана А. Кожекенова.....	99
Типологизация инноваций – факторообразующий признак уровней конкурентоспособности М. Турарбеков, Б. Утибаев.....	103

## **Социально-демографическое развитие**

Человеческий капитал Республики Казахстан и Евразийского Сообщества Т. Азатбек, А. Рамазанов.....	109
Халықтың демографиялық дамуына әсер ететін әлеуметтік- экономикалық факторлар К. Абенова.....	115

## **Финансовый рынок**

Методологические основы определения уровня конкурентоспособности банковской системы Республики Казахстан С. Ахметжанова, А. Кулыбекова.....	119
Стратегия управления риском в банковском бизнесе: свойства, определения, методы Ф. Алимбаев.....	125
Налоговая система Республики Казахстан: сущность и виды налогов А. Салимжанова, О. Яновская.....	133
История развития лизинга в Казахстане Ж. Баймуратова.....	137
Развитие системы внутреннего контроля коммерческого банка на основе мониторинга операционных рисков Б. Аманжолова, М. Умбетова.....	142

## **Новости статистики**

Взаимодействие Агентства Республики Казахстан по статистике с мировым статистическим сообществом.....	148
--	-----

# Методы обеспечения бюджетной устойчивости

С. Ахметжанова, К. Копешова, М. Тусупбеков  
АО «Институт экономических исследований»

## Введение

Таблица 1

Мировой опыт показывает разнообразие инструментов обеспечения бюджетной устойчивости, являющейся экономической опорой государства.

Среди основных методов, используемых в мире, выделяются:

- лимитирование бюджетных расходов, то есть установление их предельных величин;
- секвестирование, то есть пропорциональное снижение всех расходных статей бюджета на определенную долю. В рамках секвестирования возможно наличие ряда защищенных расходных статей, перечень которых определяется высшими органами власти.

При этом странами, чьи доходы зависят от цен на природные ресурсы, применяется практика использования бюджетных средств в зависимости от выполнения доходной части бюджета, что обеспечивает стабильность бюджетных и монетарных показателей в рамках цикла колебаний цен на сырье, а также бюджетной системы в долгосрочной перспективе, выходящей за рамки исчерпания запасов основных природных ресурсов.

### 1. Мировой опыт обеспечения бюджетной устойчивости

Обеспечение бюджетной устойчивости является залогом экономической стабильности государства. В мире используются различные методы достижения данной цели.

Например, между государствами Европейского союза (ЕС) действует Пакт стабильности и роста (Stability and Growth Pact, SGP), подписанный в Амстердаме в 1997 году. Критерии, которые обязаны соблюдать члены Евросоюза согласно документу, следующие:

- годовой дефицит бюджета не должен превышать 3% валового внутреннего продукта;
- национальный долг – не больше 60% валового внутреннего продукта либо приближается к этой величине.

Критерии дефицита государственного бюджета применяются как к странам Еврозоны, так и к странам ЕС в целом. В таблице 1 представлены сведения по удовлетворению государствами-участниками критериев пакта.

Вместе с тем, в связи с ростом задолженности стран ЕС, угрожающей экономической стабильности региона, в марте 2012 года в Брюсселе 25 из 27 стран-участниц подписали Договор о стабильности, координации и управлении в экономическом и валютном союзе (Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union). Утвердить договор, направленный на обеспечение более строгой финансовой дисциплины, отказались Великобритания и Чехия. Премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон заблокировал бюджетный пакт в начале декабря 2011 года с заявлением, что подписание соглашения не отвечает интересам стран, не входящих в Еврозону. В Чехии отказ объяснен «конституционными соображениями», т.е. невозможностью согласования принятия нового договора в парламенте [3].

Согласно договору, за странами сохраняется обязанность не позволять рост дефицита бюджета выше 3%

## Сведения по удовлетворению государствами-участниками критериев пакта

Страны	Финансовые показатели	
	Годовой бюджетный дефицит к ВВП, в %	Государственный долг к ВВП, в %
Критерий	Минимум -3	Максимум 60
Австрия	-4,6	72,3
Бельгия	-4,1	96,5
Болгария	-3,2	16,2
Кипр	-5,3	60,8
Чехия	-3,2	35,3
Дания	-2,7	43,6
Эстония	+0,1	6,6
Финляндия	-2,5	48,4
Франция	-7,0	81,7
Германия	-3,3	83,2
Греция	-10,5	142,8
Венгрия	-4,2	80,2
Ирландия	-32,4	96,2
Италия	-4,6	119
Латвия	-7,7	44,7
Литва	-7,1	38,2
Люксембург	-1,7	18,4
Мальта	-3,6	68,0
Нидерланды	-5,4	62,7
Польша	-7,9	55,0
Португалия	-9,1	93,0
Румыния	-6,4	30,8
Словакия	-7,9	41,0
Словения	-5,6	38,0
Испания	-9,2	60,1
Швеция	+0,0	38,5
Великобритания	-10,4	80,0
Еврозона	-6,0	85,5
Европейский союз	-4,7	80,2

Источник: отчет Европейской комиссии за 2010 год «Государственные финансы в экономическом и валютном союзе 2011» [6].

ВВП в рыночных ценах, а госдолга - более 60% ВВП по рыночным ценам. При этом превышение показателя долга допускается, если он существенно снижается. Согласно новому бюджетному договору, чрезмерный госдолг следует сокращать со скоростью в среднем одна двадцатая его размера в год [1].

Данные нормы записаны в Пакет стабильности и роста, распространяющемся на все страны ЕС. В связи с тем, что эти требования повсеместно нарушаются, согласно второму пункту восьмой статьи договора, за превышение страной дефицита бюджета выше 3% ВВП вводится система автоматических санкций в размере до 0,1% ВВП. Эти средства, взимаемые с государств-нарушителей, будут поступать в постоянный Механизм финансовой стабильности (МФС). При этом с 1 марта 2013 года, любая помощь из МФС будет выделяться только при ратификации страной договора о бюджетном союзе

и внедрении его правил в национальное законодательство.

Договор также предусматривает пороговое значение годового структурного дефицита (особый вид бюджетного дефицита, возникающий как разность между величиной государственных расходов и величиной налоговых поступлений в условиях полной занятости, т.е. производства полного ВВП) не больше 0,5% его ВВП в рыночных ценах. При этом уровень структурного дефицита определяется без учета разовых и временных бюджетных мер. Данное правило направлено на сбалансированность бюджета с практически нулевым дефицитом бюджета или его профицитом в каждой из стран ЕС. В случае нарушения этого «золотого правила», будет срабатывать автоматический коррекционный механизм, индивидуальный для каждой из стран. Договор делает исключение по данному критерию для стран, имеющих госдолг «существенно ниже 60% ВВП в рыночных ценах», и где «невелик риск долгосрочной стабильности государственных финансов», таким странам позволяет иметь структурный дефицит в 1,0% ВВП.

Вместе с тем, разрешается превышение показателя структурного дефицита в случае соответствия его размера среднесрочным целям страны, одобренным Еврокомиссией. Это связано с тем, что многие страны ЕС разрабатывают среднесрочные программы, устанавливают четкие макроэкономические цели, в том числе сокращение чрезмерного дефицита. Все показатели согласовываются с Еврокомиссией, а также ведется мониторинг их достижения. Кроме того, Еврокомиссия в рамках европейского семестра согласовывает бюджеты всех стран Евросоюза.

В связи с тем, что многие государства региона не достигают целевых показателей своих макроэкономических программ, в исключительных случаях документ разрешает государствам временно отклоняться от них. Среди них «необычные события, не поддающиеся контролю страны, которые имеют значительное воздействие на финансовую позицию правительства», а также «периоды сильного экономического спада». Кроме того, временное отступление государства от макроэкономических целей «не должно подвергать опасности бюджетную стабильность в среднесрочной перспективе».

Ранее планировалось внесение данных норм в конституции стран-участниц, однако затем формулировка по внедрению правила «сбалансированного бюджета» в национальное законодательство была смягчена. Внедрение правил договора в национальные законы должно произойти в течение года после вступления в силу нынешнего соглашения - то есть после его ратификации на национальных уровнях минимум 12 странами [3].

В Соединенных Штатах Америки существует разделение расходных статей бюджета на прямые (обязательные или устоявшиеся) и дискреционные (утверждаемые). На обязательную часть приходится более 60% расходов бюджета. Прямые расходы определяются постоянными законами и не могут быть урезаны. Структура обязательной части расходов следующая: 10% из них относятся на выплаты процентов по государственному долгу, остальные 90% - на социальное обеспечение. Расходы на врачебную помощь престарелым и инвалидам, страхование от безработицы и на поддержку цен на сельскохозяйственную продукцию являются примером устоявшихся расходов. Дискреционные расходы рассматриваются и утверждаются конгрессом США на основе ежегодно принимаемых 13 законов о выделении ассигнований. Одновременно устанавливается лимит таких расходов. Если фактические расходы бюджета превышают допустимые верхние пределы, то запуска-

ется механизм секвестирования, уменьшающий бюджетный дефицит (Закон Грэмма-Рудмана-Холлингса). В США действует правило «плати как можешь». Согласно этому правилу общее действие законодательства относительно устоявшихся расходов или доходов не должно увеличивать дефицит. К примеру, разрешенное повышение социальных выплат должно быть покрыто либо уменьшением других устоявшихся расходов либо увеличением доходов. В бюджетной резолюции конгресса предусматривается нижний предел поступлений в бюджет и верхний предел расходов [2].

Рейтинговое агентство Moody's оценивало вероятность наступления «фискального обрыва» в США с 1 января 2013г. в 15% [16]. Ситуация фискального обрыва означает принятие правительством США решения о резком прекращении действия налоговых льгот при одновременном сокращении государственных расходов на 600 млрд. долларов США, или 6% ВВП США в целях снижения темпов роста американского госдолга. Самая высокая налоговая ставка может подняться с 35% почти до 40%. Налог на прирост капитала, который включает в себя прибыль от продажи акций, облигаций, драгоценных металлов и имущества, может увеличиться с 15% до 20%. В среднем налогоплательщики выплачивают налоговым органам больше на 2 тыс. долларов. Налогоплательщикам Коннектикута данное явление обойдется в дополнительные 5,8 тыс. долларов за год, жители штата Нью-Йорк заплатят 5,5 тыс. долларов, Калифорния - 4,2 тыс. долларов. Меньше всех пострадают консервативные штаты: Миссисипи (1,3 тыс. долларов), Нью-Мексико (1,4 тыс. долларов), Алабама (1,4 тыс. долларов), Теннесси (1,5 тыс. долларов) и Западная Виргиния (1,5 тыс. долларов) [12].

В случае реализации этого сценария реальный ВВП США потеряет 2,8 процентных пункта роста относительно его показателя в случае сохранения текущей политики по увеличению потолка госдолга в 2013 году. Наступление фискального обрыва может привести к новой рецессии и скачку уровня безработицы до 9% к концу следующего года при нынешнем показателе в 8,3% [12].

Однако фискальный обрыв США был отложен на 2 месяца путем отмены части налоговых льгот и сокращения бюджетного дефицита примерно на 160 млрд. долл. Решения о сокращении бюджетных расходов отложены на 60 дней. Подоходный налог будет повышен на 4,6 п.п. только для налогоплательщиков с доходами свыше 400 тыс. долларов в год, и для домохозяйств с доходами свыше 450 тысяч долларов в год. Кроме того, до 20% вырастает налоговая ставка на налог с прироста капитала и дивиденды, увеличивается с 35% до 40% ставка «налога на наследство» при переходе права собственности на имущество стоимостью свыше 5 млн. долларов. Также отменяется льгота по ставке налога на социальное страхование - в результате данная ставка повышается с 4,2% до 6,2%. В результате для среднего работника повышение налогов составит около 800 долларов в год [15]. В настоящее время в США отмечают резкое сокращение дефицита бюджета, а технический дефолт не ожидается как минимум до сентября 2013 года.

Странами, чьи доходы зависят от цен на природные ресурсы, применяется практика использования бюджетных средств в зависимости от выполнения доходной части бюджета. К примеру, в Российской Федерации начиная с 2008 года наряду с введением «трехлетнего бюджета» было введено понятие условно утверждаемых (утвержденных) расходов. Согласно ст. 184.1. «Общие положения» Бюджетного кодекса Российской Федерации под условно утверждаемыми (утвержденными)

расходами понимаются не распределенные в плановом периоде по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов в ведомственной структуре расходов бюджета бюджетные ассигнования.

Общий объем условно утверждаемых (утвержденных) расходов в случае утверждения бюджета на очередной финансовый год и плановый период на первый год планового периода в объеме не менее 2,5% от общего объема расходов бюджета, на второй год планового периода в объеме не менее 5% от общего объема расходов бюджета. В случае сокращения общего объема доходов федерального бюджета (за исключением нефтегазовых доходов федерального бюджета и доходов от управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния) объем условно утвержденных расходов сокращается. Это позволяет оперативно реагировать на изменения внешних условий развития [11].

Несмотря на это, основная функция условно утвержденных расходов в 2013-2014 году, согласно сведениям Министерства финансов Российской Федерации будет направлена на сглаживание потерь от вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО). На эти цели Министерством финансов Российской Федерации на 2013 год были предусмотрены условно утвержденные расходы в размере 343 млрд. рублей, на 2014 год — около 850 млрд. рублей [14].

Кроме того, в настоящее время в России разрабатывается законопроект о внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты в части использования нефтегазовых доходов. Согласно информации Министерства финансов Российской Федерации новые бюджетные правила базируются на использовании понятия базовой цены на нефть, на основании которой определяется предельный объем расходов федерального бюджета. Планируется, что будет применяться специальный механизм использования нефтегазовых доходов. Так, если цена на нефть превышает базовую цену, дополнительные нефтегазовые доходы будут направляться на пополнение Резервного фонда или на замещение источников финансирования дефицита бюджета по решению правительства Российской Федерации. Если прогнозируемая цена на нефть окажется ниже базовой, тогда средства Резервного фонда будут направляться на покрытие дефицита бюджета в объеме недостающих нефтегазовых доходов [5].

Бюджетным законодательством Республики Азербайджан установлена гибкость бюджетного исполнения государственными органами. Согласно п.6 ст.18. «Исполнение государственного бюджета» Закона Азербайджанской Республики «О бюджетной системе» от 2 июля 2002 года №358-III в процессе исполнения государственного бюджета сумма средств, предусмотренных в государственном бюджете на текущий год для регулирования местных доходов и расходов государственного бюджета, может быть увеличена соответствующим органом исполнительной власти до 20% либо уменьшена до объема средств, поступающих дополнительно к прогнозу местных доходов.

Кроме того, для осуществления не предусмотренных в государственном бюджете расходов могут быть созданы резервные фонды. Объем средств в Резервном фонде государственного бюджета устанавливается в размере, не превышающем 5% доходов государственного бюджета, с учетом фактического исполнения расходов фонда в предыдущий год. Объем средств в Резервном фонде Президента Азербайджанской Республики уста-

навливается в размере, не превышающем 2% доходов государственного бюджета. Средства данного Фонда направляются на мероприятия, имеющие важное значение в социально-экономической жизни страны, установленные распоряжением соответствующего органа исполнительной власти. В случае, если исполнение соответствующих социально-экономических проектов, финансируемых из резервных фондов, предусмотренных законодательством, требует больше времени, чем текущий бюджетный год, использование средств, выделенных на финансирование данных проектов, может быть продолжено в очередном бюджетном году [8].

В Нидерландах в целях недопущения перерасхода средств, правительство устанавливает обязательные для соблюдения лимиты расходов. Они выражаются в реальном исчислении, в номинальном выражении они привязываются к индексу цен.

Лимиты охватывают чистые расходы, то есть валовые расходы минус неналоговые поступления. Таким образом, существуют 3 вида ограничений:

- для бюджета правительства;
- для системы социального обеспечения и рынка труда;
- для сектора здравоохранения.

В то же время, лимиты действуют не на все государственные расходы. В частности, это относится к внебюджетным фондам (например, Фонд развития экономической инфраструктуры - строительство дорог и т.д.). Создание таких фондов защищает направляемые средства от возможного секвестирования, а также позволяет направлять ресурсы на конкретные проекты, необходимые для развития экономики.

При этом подобные фонды также имеют верхний предел расходов, который не может превышать объем средств, находящихся в их фактическом распоряжении. Такие фонды пополняются из различных источников, в том числе могут быть доходы от продажи природного газа и прочей государственной собственности.

Партнеры по правящей коалиции фиксируют лимиты расходов в начале срока своих полномочий. Размеры лимитов определяются на основании коалиционного соглашения, утвержденные ограничения не могут быть изменены в течение нахождения данного правительства у власти. В случае превышения фактических расходов установленного предела, правительство не имеет права изменять его, средства могут быть изысканы за счет экономики в других областях или за счет непредвиденных доходов [2].

В Норвегии, чьи доходы в большой степени зависят от природных ресурсов, министерствам и ведомствам разрешено переводить до 5% утвержденных расходов текущего года на следующий бюджетный период. Данная процедура требует непосредственного утверждения Министерства финансов Королевства Норвегия и может быть применена только в рамках бюджета, утвержденного на три года. Утверждения Парламента требует перевод средств между бюджетными программами министерств и ведомств, а также перевод на следующий бюджетный период суммы более 5% от утвержденных бюджетных расходов. На практике, данные 5% провизии бюджета используются очень редко [9].

В Японии для покрытия непредвиденного бюджетного дефицита решением парламента может быть образован резервный фонд, ответственность за расходование которого возлагается на Кабинет с последующим одобрением парламента всех ассигнований из средств резервного фонда [2].

Таким образом, изучив мировой опыт, можно сделать вывод, что, несмотря на разнообразие инструментов

обеспечения бюджетной устойчивости, все они направлены на недопущение роста дефицита бюджета и государственного долга относительно ВВП. Необходимо отметить, что в Казахстане данные показатели являются сравнительно невысокими. В 2011 году дефицит республиканского бюджета составил 2,1% ВВП (575972,4 млн. тенге), государственный долг – 11,9% ВВП (3266995,2 млн. тенге).

## 2. Методы обеспечения бюджетной устойчивости в РК

При исполнении республиканского и местного бюджета, в случае неисполнения утвержденных поступлений в бюджет, в результате чего становится невозможным финансирование в полном объеме утвержденных бюджетных программ, вводится специальный механизм, предусматривающий сокращение расходов бюджетных средств в определенных пределах, который называется «секвестр». Уполномоченный орган и порядок принятия решения о сокращении утвержденных расходов бюджета зависит от объема снижения доходов. Секвестр бюджетных программ на сумму менее 10% от их годового утвержденного объема может осуществляться по решению Правительства РК или акимата, на сумму свыше 10% – на основании закона или решения маслихата. Уточнение местного бюджета по инициативе акимата допускается не чаще одного раза в квартал в течение текущего финансового года.

При сокращении бюджетных программ учитываются их приоритетность и социальная направленность, перечень бюджетных программ, не подлежащих секвестру в процессе исполнения бюджета, утверждается при принятии закона о республиканском бюджете и (или) решения маслихата. К примеру, согласно Закону Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2013–2015 годы» от 23 ноября 2012 года №54-V не подлежат секвестру программы, связанные со здравоохранением, социальной помощью и социальным обеспечением. На основании постановления Правительства РК или Акимата осуществляется корректировка соответствующего бюджета. При проведении секвестра путем корректировки могут быть использованы остатки бюджетных средств на начало года.

Вместе с тем, из Национального фонда Республики Казахстан осуществляется гарантированный трансферт в республиканский бюджет, который позволяет обеспечить финансирование текущих бюджетных программ и бюджетных программ развития. Поступления трансфертов в республиканский бюджет из Национального фонда Республики Казахстан, в первую очередь, обеспечивают стабильность государственных расходов и сбалансированность самого бюджета, так как объем текущих расходов республиканского бюджета не покрывается доходами от ненефтяного сектора. В 2010 и 2011 годах за счет гарантированного трансферта было профинансировано 28,0% и 23,4% общего объема расходов республиканского бюджета соответственно.

В зависимости от ситуации в экономике, размер фиксированного гарантированного трансферта в республиканский бюджет может корректироваться в сторону уменьшения или увеличения до 15% (от 6,8 до 9,2 млрд. долларов США). Рядом экспертов прогнозируется сохранение нестабильной ситуации в мировой экономике. Негативное влияние на экономики стран с развивающимся рынком будут оказывать проблемы экономики Еврозоны, связанных с долгами Греции, Испании, Италии и соответственно увеличением доходности суверен-

ных облигации, риски роста безработицы в США. Также возникает риск сокращения уровня потребления сырьевых ресурсов Китайской Народной Республикой в связи с замедлением экономического роста. Кроме того, в ближайшие годы перед Казахстаном стоит задача вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Снижение уровня таможенных тарифов негативно отразится на доходах государственного бюджета. В этой связи в 2012 году Советом по управлению Национальным фондом было принято решение об увеличении гарантированного трансферта на 15% до 1380 млрд. тенге.

В целях обеспечения устойчивости бюджета к возможному влиянию кризисных явлений и негативных внешних факторов Законом Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в Бюджетный кодекс Республики Казахстан» от 23 ноября 2012 года №55-V введено планирование условно финансируемых расходов, общий объем которых не должен превышать 4% от объема расходов республиканского бюджета на очередной финансовый год. Условно финансируемые расходы распределяются по администраторам бюджетных программ при условии, когда исполнение доходов бюджета по итогам первого квартала превышает утвержденные плановые показатели на отчетный период, а также при условии прогнозирования улучшения параметров социально-экономического развития на текущий финансовый год по решению Правительства Республики Казахстан. При этом учитываются своевременность освоения бюджетных средств по бюджетным программам, предусмотренным в бюджете текущего финансового года, социальная направленность расходов, сроки завершения принятых обязательств по бюджетным программам в текущем финансовом году.

Планирование условно финансируемых расходов позволит обеспечить устойчивость республиканского бюджета к изменению доходной части в процессе исполнения. По данным Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан (ныне Министерство экономики и бюджетного планирования) в проекте республиканского бюджета на 2013–2015 годы, условно финансируемые расходы планируются на уровне 200,1 млрд. тенге.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2013–2015 годы» от 23 ноября 2012 года №54-V расходы республиканского бюджета в 2013 году составят 6023,7 млрд. тенге, а условно финансируемые расходы составят 200 млрд. тенге, или 5,1% от доходов республиканского бюджета (без учета трансферта из Национального фонда). Таким образом, планирование условно финансируемых расходов позволит обеспечить устойчивость республиканского бюджета к падению доходов (без учета трансфертов) на 5%.

Вместе с тем, введение условно финансируемых расходов обеспечит совершенствование процесса планирования и исполнения бюджета путем более эффективного перераспределения получаемых доходов, а также минимизации угрозы роста дефицита бюджета при невыполнении плана по доходам. Кроме того, нововведение позволит избежать необходимости уточнения республиканского бюджета, что повысит оперативность реагирования на изменение внешних условий.

На сегодняшний день в качестве инструмента поддержания адекватного уровня доходов республиканского бюджета также выступает корректировка размера фиксированного гарантированного трансферта в республиканский бюджет из Национального фонда Республики Казахстан на 15% в зависимости от ситуации в экономике. Если исходить из обменного курса 1-го доллара

США в 150 тенге, то гарантированный трансферт в республиканский бюджет может корректироваться на 180 млрд. тенге в сторону увеличения, либо уменьшения. В республиканском бюджете на 2012 год гарантированный трансферт скорректирован в сторону увеличения на 15% до 1380 млрд. тенге. Таким образом, размер корректировки гарантированного трансферта сопоставим с ожидаемым объемом условно финансируемых расходов.

В случае снижения темпов экономического роста и невыполнения плана доходов условно финансируемые расходы не будут распределены. В то же время Советом по управлению Национальным фондом может быть принято решение о корректировке в сторону увеличения суммы гарантированного трансферта в республиканский бюджет. Таким образом, расходы, которые могли бы быть реализованы посредством распределения условно финансируемых расходов, могут быть профинансированы за счет увеличения поступлений гарантированного трансферта. Поэтому целесообразно согласовать функционирование двух механизмов обеспечения устойчивости бюджета: корректировки размера гарантированного трансферта и планирования условно финансируемых расходов.

В настоящее время размер гарантированного трансферта в республиканский бюджет на 2013 год планируется в размере 1380 млрд. тенге, то есть с увеличением на 15% от фиксированного уровня в 8 млрд. долларов США, несмотря на то, что сейчас нельзя судить о степени достижения запланированных темпов экономического роста в 2013 году.

В результате в республиканском бюджете на 2013 год будет запланирован гарантированный трансферт из Национального фонда в размере, превышающем фиксированную сумму на 180 млрд. тенге, и условно финансируемые расходы в объеме 200 млрд. тенге. В случае сохранения тенденции устойчивого экономического роста в 2013 году и перевыполнения доходной части государственного бюджета будут распределены условно финансируемые расходы. Однако неизвестно будет ли принято решение о возврате 15% гарантированного трансферта (180 млрд. тенге) в Национальный фонд.

Поэтому в целях обеспечения адекватного уровня государственных расходов и сохранения сбережений Национального фонда, предлагаем обеспечить финансирование условно финансируемых расходов:

1) в случае невыполнения плановых показателей по доходам – за счет корректировки гарантированного трансферта в сторону увеличения;

2) в случае выполнения плановых показателей по доходам – за счет нефтяных доходов республиканского бюджета.

Либо использовать следующий механизм:

1) в случае невыполнения плановых показателей по доходам, в первую очередь, сокращать условно финансируемые расходы;

2) если сокращение условно финансируемых расходов не покрывает падение доходов, образовавшийся дефицит в связи с финансированием утвержденных расходов, которые уже распределены, покрывать за счет увеличения гарантированного трансферта из Национального фонда.

При этом корректировка размера гарантированного трансферта на следующий год должна происходить в плановом периоде, а не в отчетном финансовом году.

Таким образом, будет обеспечена стабильность расходов государственного бюджета, что позволит минимизировать риски неэффективного исполнения расходов республиканского бюджета в связи с ограниченностью сроков для его исполнения (проведения конкурсов и т.д.).

Помимо этого отмечаем, что Бюджетным кодексом Республики Казахстан закреплен принцип единства, то есть применения единых принципов организации и функционирования бюджетной системы, использования единой бюджетной классификации и единых процедур бюджетного процесса в Республике Казахстан. Несмотря на это законопроектом планирование условно финансируемых расходов предусматривается только в республиканском бюджете. Для обеспечения устойчивости государственного бюджета в целом целесообразно обеспечить планирование условно финансируемых расходов и в местных бюджетах.

## Заключение

Как показывает международная практика, введение условно финансируемых расходов позволит повысить устойчивость государственного бюджета к негативному влиянию внешних и внутренних факторов. В целом и в целом, условно финансируемые расходы могут рассматриваться как резервирование определенной части расходов, что положительно скажется на стабильности бюджетных расходов и позволит обеспечить приоритетность социальных расходов государства.

Вместе с тем, для построения более эффективной системы обеспечения устойчивости и сбалансированности бюджета целесообразно согласовать процесс планирования условно финансируемых расходов и корректировки размера гарантированного трансферта из Национального фонда в республиканский бюджет. Также в целях реализации принципа единства бюджетной системы предлагается обеспечить планирование условно финансируемых расходов в местных бюджетах.

## Использованная литература:

1. «Бюджетный пакт: что это такое?». Euronews, 2012. <http://ru.euronews.com/2012/03/02/are-eu-s-new-budget-rules-golden/>.
2. Бюджетный процесс в развитых странах. Информационно-аналитические материалы Государственной Думы. <http://iam.duma.gov.ru/node/2/4546/contents>.
3. «Договор о бюджетной стабильности подписали 25 из 27 стран ЕС». Риа Новости. 2012. <http://ria.ru/economy/20120302/583952171.html#ixzz282UqU5kt>.
4. Закон Республики Казахстан от 24 ноября 2011 года № 496-IV «О республиканском бюджете на 2012–2014 годы».
5. «Минфин РФ разработает вариант бюджета на черный день». РБК. 2012. <http://top.rbc.ru/economics/04/07/2012/658360.shtml>.
6. Отчет Европейской комиссии за 2010 год «Государственные финансы в экономическом и валютном союзе 2011», [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2011/pdf/ee-2011-3\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2011/pdf/ee-2011-3_en.pdf).
7. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике, [www.stat.kz](http://www.stat.kz).

8. Официальный сайт Государственного нефтяного фонда Азербайджанской Республики - [www.oilfund.az](http://www.oilfund.az).
9. Официальный сайт Министерства финансов Норвегии, [www.statsbudsjetten.no](http://www.statsbudsjetten.no).
10. Официальный сайт Министерства финансов Республики Казахстан, [www.minfin.kz](http://www.minfin.kz).
11. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации, [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).
12. Последствия «фискального обрыва» для экономики США. Вести. 2012. <http://www.vestifinance.ru/articles/15729>.
13. Прогноз социально-экономического развития на 2013-2017 годы, одобренный (на первом этапе) республиканской бюджетной комиссией 4 апреля 2012 года.
14. «Расходы бюджета РФ 2013-2014 г. сократятся на 830 млрд. руб». РИА Новости, 2012. <http://www.ria.ru/economy/20120709/695488024.html#ixzz282iVQkpc>.
15. «Фискальный обрыв» все еще близко. Forbes, 2013. <http://www.forbes.ru/sobytiya-column/231945-fiskalny-obryv-vse-eshche-blizko>.
16. «U.S. Fiscal Cliff Alternative Scenarios». Moody's Analytics, 2012. [ma.moody.com/rs/moodys/.../US\\_Fiscal\\_Cliff\\_Scenarios\\_0812.pdf](http://ma.moody.com/rs/moodys/.../US_Fiscal_Cliff_Scenarios_0812.pdf).

**Резюме:**

Мақалада бюджеттік тұрақтылықты, оның ішінде бюджеттік шығындарды лимиттеу, нақтылау, сондай-ақ бюджеттің табысты бөлігі орындалуына тәуелді бюджеттік қаражаттарды пайдалануды қамтамасыз ету құралдары ұсынылған. *Негізгі сөздер:* бюджеттік тұрақтылық, лимиттеу, нақтылау.

В статье представлены инструменты обеспечения бюджетной устойчивости, в том числе лимитирование бюджетных расходов, секвестирование, а также использование бюджетных средств в зависимости от выполнения доходной части бюджета.

*Ключевые слова:* бюджетная устойчивость, лимитирование, секвестирование.

The article presents instruments of ensuring fiscal sustainability, including expenditure limitation, budget sequestration and using budget funds depending on the revenue side of the budget.

*Keywords:* fiscal sustainability, expenditure limitation, budget sequestration.

**Сведения об авторах:**

Ахметжанова С. Б. – директор Центра научной экономической экспертизы АО «Институт экономических исследований», д.э.н.

Копешова К. А. – старший эксперт-экономист Центра научной экономической экспертизы АО «Институт экономических исследований».

Тусупбеков М. Б. - заместитель директора Центра научной экономической экспертизы АО «Институт экономических исследований», к.э.н., доцент.

## Модель оценки уровня зрелости проектного управления для позитивного экономического эффекта реализации проектов

С. Алгиев

Казахстанско-британский технический университет

### Тенденция к эффективности на проектах

Измерение эффективности стало неотъемлемой частью мировой политики. Об этом, например, свидетельствует включение целей, стандартов и значимых уровней в Цели развития тысячелетия и международные договоры, например Киотское соглашение о сокращении выбросов газов, вызывающих парниковый эффект. Индикаторы эффективности приобрели такое значение и популярность, что их регулярно включают в законодательные акты, правительственные нормативные документы и международные мониторинговые соглашения.

Непрерывный мониторинг значений индикаторов и их сравнение с целевыми значениями можно назвать измерением или мониторингом эффективности.

Правительство, международные организации и другие заинтересованные группы все больше признают важность оценивания для мониторинга и улучшения процессов. Такое осознание связано с растущим подтверждением того, что выгода оценки эффективности становится явным. Некоторые возражают, что оценивание, особенно крупномасштабное, слишком дорогое мероприятие.

По информации МИНТ РК, основной эффект от ГПФИИР в структуре экономики ожидается в долгосрочном периоде, но уже сейчас имеется неплохой положительный эффект от проделанной работы. Например, введено в эксплуатацию более 500 новых производств. Из них 100 – модернизированных действующих предприятий и более 400 – новые предприятия. Экономический эффект: в прошлом году рост ВВП составил 5%, из них почти 1,5% – это эффект индустриальной программы.

По данным статистики, за последние 4 года занятость в экономике увеличилась на 600 тысяч и превысила 8 млн. человек. 85 тысяч постоянных рабочих мест создано в промышленности, из них 41 тысяча – за счет ввода 537 проектов Карты индустриализации. Для Республики Казахстан проекты ФИИР приобрели особую важность, поскольку являются основным средством для поддержки стратегии развития и совершенствования государства.

Однако согласно мировой статистике, к сожалению, большинство проектов терпят неудачи. К примеру, статистика проектов в ИТ показывает, что около 90% проектов имеют перерасход средств в среднем 50-150%, а превышение сроков – в среднем 30-200%; более 30% проектов прекращаются, не достигнув завершения [1]. Внедрение методологий управления проектами (УП) позволяет более четко управлять жизненным циклом проектов и программ, что способствует повышению вероятности достижения ожидаемых результатов.

Особенность системы проектного управления заключается в её применимости как внутри органов власти, так и по отношению к проектам, реализуемым совместно с бизнес сообществом. Применение методов проектного управления позволит повысить прозрачность деятельности органов власти системе управления, что приведет к созданию благоприятной административной среды, оптимизации и повышению качества механизма управления проектами социально-экономического развития регионов.

По Казахстану образована общая база данных по инвестиционным проектам, намечаемых для строительства в регионах страны до 2020 года. По информации МИНТ РК, 95% проектов Карты индустриализации строятся за счет средств частных инвесторов, в основном иностранных. Так же есть проекты, затраты которых «ложатся» на бюджет наших национальных компаний, но они, в основном, касаются инфраструктуры. К примеру, строительство дороги «Западная Европа – Западный Китай» – порядка 800 млрд. тенге, а также строительство трех железных дорог, очень важных для нашей экономики. То есть, в реализации ПФИИР государство в основном ориентируется на частные инвестиции, на деньги казахстанских и иностранных компаний. В свою очередь, основные бюджетные ресурсы идут на реализацию государственных задач, таких как – инфраструктура, подготовка кадров и поддержка инвесторов в рамках программ поддержки бизнеса.

Согласно плану реализации Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2030 года, на 1-м этапе ее реализации (2012-2020 годы), будут заложены основы и проведены реформы по реализации поставленных задач. Ожидаемыми в 2020 году результатами реализации 1-го этапа Концепции являются достижение доли инновационных компаний Казахстана до 25%, а также увеличение финансирования НИОКР до 2% от ВВП. Объемы финансирования производства и внедрения новых знаний в проектную деятельность казахстанских предприятий, по мнению экспертов, составляют максимум 5-10% от прибыли в зависимости от направления деятельности.

Для получения качественных показателей по основным параметрам инвестиционных проектов необходим полный и объективный анализ имеющихся данных. Для качественного управления проектом, спонсированным зарубежными инвесторами, привлекаются независимые зарубежные консалтинговые компании. Это происходит из-за того, что данные зарубежные консалтинговые компании имеют капитал под названием «Знание», которого, к сожалению, во многих отечественных компаниях не имеется. Так же, как нам можно выйти на высокий уровень для создания конкуренции в сфере управления проектами в своей стране и за ее пределами? Первоначальным действием является осознание, что в развитие данного направления целесообразно вложить средства и что данное действие будет иметь позитивный, экономический эффект.

Следующие разделы данной статьи, опишут взаимосвязь между повышением уровня зрелости системы проектного управления для повышения экономического эффекта успешных проектов. Также, в данной статье представлены результаты работы по созданию инструмента для количественной оценки уровня зрелости управления проектами в казахстанских компаниях. Исследование выполнено на основе авторской модели (SP3M) по оценке зрелости процессов УП, в компаниях, работающих в разных сферах ведущие проекты.

**Проектное управление и модели зрелости в управлении проектах**

Проектное управление позволяет с большей четкостью контролировать ход реализации проекта от его начала до логического завершения. В рамках каждого проекта можно увидеть и оценить результаты выполняемых работ, осуществить общий анализ трудовых, временных, человеческих и иных ресурсов. При этом названные элементы, можно рассматривать в разрезе как одного проекта, так и целого портфеля проектов, а в будущем и региональной стратегии развития [1].

Внедрение системы проектного управления заключается в повышении знаний в данной сфере, адаптации существующих принципов и требований современных практик проектного управления зарубежных стран. Общепринятые методы и подходы к управлению проектами описаны в стандартах международных и национальных профессиональных организаций, объединяющих специалистов по управлению проектами, таких как PMI, IPMA, OGC, ISO, GAPPs, APM, PMAJ и десятки других национальных ассоциаций разных стран [2].

Выше перечисленные стандарты описывают свод знаний в данной сфере и служат хорошей первоначальной базой в формировании методического обеспечения государственного управления проектами и программами в Республике Казахстан, но для удовлетворения существующих требований необходимы конкретные методические разработки, сопоставимые по уровню детализации со сводом знаний в проекте управления (Project Management Book of Knowledge - PMBoK), стандарт Института Управления Проектами (Project Management Institute - PMI).

Стоит отметить, что проектный менеджмент не противоречит применяемому программно-целевому планированию бюджета, а наоборот, направлен на повышение его эффективности. Мировая практика показывает, что наряду с широким применением механизмов программно-целевого планирования реализации бюджетного финансирования и стратегического планирования развития субъектов и муниципальных образований, постепенно входит в практику управления современные технологии проектного управления. Примером таких практик могут выступать приоритетные национальные проекты государственного уровня Республики Казахстан, внедряющие в деятельность органов власти проектного управления.

Внедрение методологий управления проектом напрямую зависит от зрелости текущего состояния системы управления проектами и определения стратегии и

тактики ее развития. Зрелость процессов управления проектами можно рассматривать как инструмент обеспечения развития через непрерывное совершенствование знаний и процессов управления проектами [2, 3].

Для получения объективной оценки уровня зрелости разработаны различные модели, в основе которых лежит задача измерения достигнутого на данный момент уровня зрелости и составления подробных рекомендаций, в каких областях знаний УП и фазах жизненного цикла проекта необходимо совершенствовать процессы управления [8]. Поэтому, первоначальный этап данной работы - это оценка уровня зрелости менеджмента проектов на различных уровнях государственной власти и местного управления. Для оценки зрелости существуют количественные и качественные методики, большинство из которых выделяют пять уровней: 1 – хаотическое УП, 2 – неформальное УП, 3 – частичная формализация, 4 – полная формализация УП, 5 – совершенствование [9]. Все модели оценки уровня зрелости определяют, какие процессы необходимо улучшать в области управления проектом, но в отличие от качественных количественные методики позволяют установить, какие направления развития приоритетны.

Специалистами в области проектного управления разработан ряд моделей оценки уровня зрелости, некоторые из которых позволяют оценить финансовые выгоды при переходе на более высокий уровень зрелости управления проектом [4]:

- Модель зрелости Гарольда Керцнераили Project Management Maturity Model (PMMM).
- OPM3 – стандарт PMI для оценки зрелости управления проектами на основе PMBoK.
- Модель зрелости в стандарте ИСО серии 9000.
- Capability Maturity Model (CMM) - оценивает уровень зрелости для разработчиков ПО.
- Enterprise Architecture Management Maturity Framework (EAMMF) - структура зрелости управления архитектурой предприятия Government Accountability Office (Финансово-контрольное управление США).
- Стандарт P3M3 (The Portfolio, Programme, and Project Management Maturity Model) — Модель зрелости управления проектами, программами и портфелем проектов.
- PRINCE2 Maturity Model (P2MM)<sup>7</sup> — Модель Зрелости PRINCE2 — это стандарт, который служит основой для оценки уровня внедрения организацией стандарта PRINCE2 и др.

В таблице №1 представлены результаты анализа моделей по 7 элементам системы проектного менеджмента.

Таблица 1

**Сравнительный анализ моделей оценки уровня зрелости организации**

Оцениваемый элемент системы	Модель зрелости Беркли 1997	Модель зрелости CMMI 2002	Модель зрелости OPM3 2003	Модель зрелости PMMM 2003	Модель зрелости EAMMF 2003
Нормативно правовой					+
Нормативно методический	+	+	+	+	+
Кадровый	+			+	
Организационный	+			+	
Технический		+	+	+	+
Корпоративный	+			+	
Количественная оценка	+				
Число охваченных элементов	5	2	5	5	3

Перечисленные модели базируются на проверке наличия или отсутствия определенных характеристик процессов управления, но не дают количественную оценку степени соответствия требованиям методики. Кроме того, результат оценки не отражает наличия в компании процессов более высокого уровня зрелости, что также является существенным недостатком качественных моделей.

Несмотря на недостатки, качественные модели позволяют оценить, на каком этапе развития УП находится организация на данный момент, а также, проанализировав, какие процессы имеют самый низкий уровень, определить требования для достижения более высокого уровня. Однако с помощью этих моделей сложно определить вектор развития управления проектами в компании.

Учеными Калифорнийского института Беркли разработана модель количественной оценки уровня зрелости УП-PM Maturity (PM)2 [5]. Исследование было направлено на оценку финансового и организационного воздействия управления проектами компаний. В рамках исследования учеными была разработана процедура, позволяющая оценить уровень зрелости процессов управления проектами в организации, а так же определить отдачу от внедрения этих процессов в эксплуатацию. Разработанная модель должна была помочь определить направления дальнейшего развития для компаний в области ведения проектов. Модель состоит из 148 вопросов, на каждый из них предлагается несколько вариантов ответов, из которых должен быть выбран только один. Вопросы охватывают 8 областей знаний и 6 фаз проекта [6]. Данная модель позволяет вычислить усредненное значение состояния процессов по всем областям знаний УП, и, соответственно, получить более точную картину относительно уровня зрелости УП. С помощью данной модели можно оценить уровень зрелости процессов каждой фазы УП по каждой области знаний.

### Предлагаемая модель зрелости в управлении проектах

В Казахстане пока нет публикаций о выполнении исследований по оценке уровня зрелости организаций в управлении проектами. В целях проведения данного рода исследования, автором настоящей статьи, была разработана модель, определяющая уровень зрелости процессов каждой фазы УП по каждой области знаний в казахстанских компаниях. Предлагаемая автором модель, имеет 3 уровня и была названа «Упрощенная модель по оценке организаций в управлении проектами» (УМОУП) или «Simplified Project Management Maturity Model» (далее – SP3M). Модель SP3M хотя и охватывает одинаковое с рядом других число областей, но лучше других группирует и представляет оценку функциональности. Из-за меньшего количества оценочных вопросов и уровней зрелости, эта модель позволяет быстро определить уровень организации в данной сфере и обозначить вектор развития. Данная модель способствует форсированному развитию компетенций в сферы управления проектами компаний, что является очень актуальным при форсированных государственных программах развития Казахстана.

Модель состоит из 40 вопросов, касающихся 8 областей знаний УП: управление содержанием (5), сроками (5), стоимостью (5), качеством (5), человеческими ресурсами (5), коммуникациями (5), рисками (5) и обеспечением и снабжением (5); по пяти фазам проекта: инициация, планирование, исполнение, контроль и завершение. Вопросы содержат 3 варианта ответа, где каждый вариант ответа соответствует определенному уровню зрелости от 1 до 3. Для вычисления итоговой оценки зрелости в модели используется усреднение результатов ответов по всем вопросам каждой из 8 областей знаний и пяти фаз.

В таблице 2 описаны три уровня зрелости с типовыми организационными мерами, используемые компаниями в УП, и результаты их воздействия на проект.

Таблица 2

#### Описание уровней зрелости

Уровень зрелости	Организационные меры, используемые компанией в УП	Результат воздействия организационных мер на проект
Первый (начальный) уровень зрелости	- Полное отсутствие процедур управления, или использование неформализованных процедур управления проектами в организации. -Индивидуальное планирование проектов.	- Выполнение проектов полностью непредсказуемо и не планируется, или - Управление и планирование зависит от конкретного руководителя.
Второй уровень зрелости	- Уровень управления; - Предполагает формализацию процессов управления проектом и использование базовой системы планирования и управления проектами;	- Выполнение проекта можно прогнозировать. - Вероятность получения успеха не мала.
Третий уровень зрелости	- Уровень совершенствования. - Процессы управления постоянно улучшаются.	- Процессы управления постоянно улучшаются.

Вопросы модели SP3M могут использоваться в исследовании практики управления проектами в проектно-ориентированных организациях, а также и в государственных учреждениях, ведущих программы или проекты.

#### Апробация модели и результаты

Для апробации модели путем анкетирования было обследовано десять компаний. Респондентами стали казахстанские и зарубежные компании, работающие в разных

сферах и направлениях (информационные технологии, консалтинг, строительство, нефть, газ и образование). Основным критерием отбора респондентов было желание и готовность поделиться данными о своем текущем состоянии дел в области управления проектами. Названия компаний закодированы (K1-K10) и не разглашаются. Итоги исследования, разбитые по областям знаний УП, представлены в таблице 3.

Таблица 3

## Результат оценки уровня зрелости управления проектами (по областям знаний)

Область знаний	Названия компаний									
	К 1*	К 2	К 3	К 4	К 5	К 6	К 7	К 8	К 9	К 10
Управление содержанием	1,2	1	1,4	1,4	1,6	1,6	1,8	1,8	2,2	2
Управление сроками	1,4	1	1,4	1,4	1,6	1,8	1,4	2	1,8	2
Управление стоимостью	1	1,2	1,4	1,4	1,8	2	1,4	2,2	2,0	2,2
Управление качеством	1,2	1,4	1,6	1,2	1,4	1,6	1,6	2	2	2
Управление человеческими ресурсами	1	1,2	1,6	1,4	1,6	1,6	1,4	1,6	2,2	2
Управление коммуникациями	1	1,4	1,2	1,4	1,4	1,2	1,8	2,2	1,8	2
Управление рисками	1,2	1,2	1,2	1,2	1,8	1,8	1,2	2	2	2,2
Обеспечение и снабжение	1,2	1,4	1,4	2	2	1,8	2,4	2,2	2,2	2,2
Итого	9,2	9,8	11,2	11,4	13,2	13,4	13	16	14,2	14,6
Средняя оценка уровня	1,15	1,23	1,40	1,43	1,65	1,68	1,63	2,00	1,78	1,83

\* К 1 – К 8 – названия компаний.

Анализ результатов показал, что ни одна из обследованных компаний не достигла третьего уровня зрелости (постоянного совершенствования), но у компаний К8, К9 и К10 встречается второй уровень зрелости, который также является высоким, в то время как у многих опрошенных казахстанских компаний, уровень зрелости во многих областях знаний является начальным.

В таблице 4 представлены результаты оценки по фазам проекта, которые коррелируют с результатами таблицы 3: Компании К8, К9 и К10 также имеют достаточно высокий уровень зрелости фаз УП, а у остальных компаний уровень зрелости фаз проекта колеблется между начальным и уровнем индивидуального планирования.

Таблица 4

## Результат оценки уровня зрелости управления проектами (по фазам проекта)

Фаза	Название компаний									
	К 1*	К 2	К 3	К 4	К 5	К 6	К 7	К 8	К 9	К 10
Инициация проекта	1	1	1,4	1	1,2	1	1	2	2	1,8
Планирование	1	1	1,2	1,2	1,4	1,2	1,2	2,2	1,8	2
Выполнение	1	1,2	1,2	1	1	1,6	1,4	1,8	2,2	1,8
Контроль	1	1,2	1	1,6	1,6	1,4	1,6	2	1,8	2
Закрытие проекта	1,2	1	1	1	1	1,2	1,8	2	2	2
Итого	5,2	5,4	5,8	5,8	6,2	6,4	7	10	9,8	9,6
Средняя оценка уровня	1,04	1,08	1,16	1,16	1,24	1,28	1,4	2	1,96	1,92

\* К 1 – К 10 – названия компаний.

Разработанная авторами модель позволила сформировать для компаний, принимавших участие в обследовании, рекомендации по дальнейшему развитию процессов управления проектами. Для каждой компании были определены три области знаний, которые имеют наименьший уровень зрелости, как наиболее важные для развития. Примеры рекомендаций представлены в таблице 5. Целенаправленные действия по совершенствованию указанных процессов обеспечат компании условия для перехода на более высокий уровень зрелости УП.

Для подтверждения необходимости развития указанных выше процессов управления проектом необходимо

было доказать существование зависимости успешности результата проекта от уровня зрелости.

Под успешностью проекта будем понимать отсутствие или минимальное отклонение по срокам и стоимости для проектов, которые были завершены и результатами которых заказчик остался удовлетворен. Если отклонение по срокам имеет положительное значение, например, 10%, это означает отставание от плановых показателей по срокам на 10%, в то время как отрицательное означает опережение плана. Аналогично с отклонением по стоимости проекта: положительное отклонение означает превышение бюджета, отрицательное говорит об экономии на проекте.

Таблица 5

## Рекомендации по приоритетности развития областей знаний УП

Компания	Области знаний, рекомендуемые для приоритетного развития
Компания 1	Управление стоимостью, Управление коммуникациями, Управление человеческими ресурсами
Компания 2	Управление сроками, Управление стоимостью, Управление человеческими ресурсами
Компания 3	Управление рисками, Управление коммуникациями, Управление сроками
Компания 4	Управление качеством, Управление человеческими ресурсами, Управление рисками.

Эти цифры вполне соответствуют действительности, так как на казахстанских проектах мало внимания уделяют разработке документации на начальных фазах проекта, планирование выполняется уже во время выполнения проекта, в то время как стадия закрытия и подписания итоговых документов, как правило, выполняется успешно.

Количественная оценка уровня зрелости позволит также выполнять сравнительный анализ различных подходов к управлению проектами для казахстанских компаний в различных отраслях.

Но любой компании интересно было бы оценить свои финансовые выгоды (отдачу инвестиций) от перехода на более высокий уровень зрелости. Однако для построения модели оценки отдачи инвестиций необходимо накопить большую статистику и мотивацию со стороны управления и остального состава. Обследование порядка 40-50 компаний позволит говорить о более репрезентативной выборке и более точно прогнозировать эффект перехода на каждый последующий уровень зрелости, включая финансовые выгоды. В целом по

итогах анализа знаний и практики областей управления проектами в казахстанских компаниях можно выделить ряд общих черт:

1. По уровню зрелости управления проектами находятся на первом уровне, обладают весьма значительными перспективами развития.

2. Лишь немногие предприятия показали 2-й уровень зрелости по одной, реже двум областям.

3. В управлении проектами акцент делается на реализацию (фаза «Выполнение») проекта, но вместе с тем недостаточное внимание уделяется фазам Инициации и Планирования.

4. Уровень зрелости организации в сфере управления проектами на прямую зависит от практик управление знаниями в областях управления проектами и уровня информационной инфраструктуре организации.

Результаты исследования будут полезны руководителям проектов, а разработанная модель обеспечит обоснованное определение области для развития управления и прогнозировать успешность выполнения проекта.

### Использованная литература:

1. Воропаев В.И. Управление проектами - неиспользованный ресурс в экономике России / В.И. Воропаев. // Менеджмент. 2004. №3. - С. 61.
2. Сооляттэ А.Ю., Обзор международных и национальных стандартов по управлению проектами. 2012.
3. Ильин В.В. Проектный офис – Центр управления...проектами. Системный подход к управлению компанией. / В.В. Ильин – М.: Вершина, 2007.
4. Ильин В.В. Руководство качеством проектов. Практический опыт / В.В. Ильин – СПб.: Вершина, 2006.
5. Young H Kwak. Assessing Project Management Maturity. /Young H Kwak; C William Ibbs// Project Management Journal; March 2000; 31, 1; ABI/INFORM Global.
6. Young Hoon Kwak. A systematic approach to evaluate quantitative impacts of project management (PM). / Young Hoon Kwak; рук. С William Ibbs; Калифорнийский Университет Беркли – 1997.
7. Young H Kwak. Calculating Project Management's Return on Investment. / Young H Kwak; C William Ibbs // Project Management Journal. June 2000. 31, 2; ABI/INFORM Global.
8. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK) Третье издание.
9. Organizational project management maturity model (OPM3) – PMI. 2003.

### Резюме:

Мемлекеттің жоба қызметінің әлеуметтік-экономикалық нәтижесі көбінесе жобаны басқарудың жетілгендігіне байланысты болады. Жобаны басқару процесін жетілдіру қосымша шығыстармен байланысты болатындықтан бүге-шегесіне дейін негіздеуді қажет етеді. Жетілдірілген модель макро (мемлекет) және де микро (компанияларда) деңгейлерде, сонымен қатар анықтау үшін және басымдылық бағытына қарай жобаны басқару процесін негіздемеуге, сондай-ақ жобаның негізгі көрсеткіштерінен ауытқуына болжам жасау басқару процесінің жетілгендігі деңгейінің өзгеруіне қарай қолданылуы мүмкін.

**Негізгі сөздер:** жоба басқару, жоба басқарудың жетілгендігі деңгейі, жоба басқарудың моделінің жетілгендігі, жоба басқарудың бағалауының жетілгендігі.

Социально-экономический эффект проектной деятельности государства, во многом зависит от зрелости процессов управления проектами. Совершенствование процессов управления проектами связано с дополнительными расходами, которые необходимо досконально обосновывать. Разработанная модель может быть использована как на макро (государства) так и на микро (компании) уровнях, для определения и обоснования приоритетных направлений развития процессов управления проектами, а также для прогнозирования отклонений ключевых показателей проекта при изменении уровня зрелости процессов управления.

**Ключевые слова:** управление проектами, уровень зрелости управления проектом, модели зрелости управления проектами, оценка зрелости управления проектом.

The socio-economical effect of governmental or companies' projects depend largely of the maturity level of project management processes. Improving project management processes is associated with additional costs of companies that need to be thorough to substantiate. The model developed can be used by companies involved in project activities in the macro and micro spheres to identify and justify priorities for the development project management processes, as well as for predicting deviations of key indicators of the project from maturity level.

Keywords: project management, project management maturity models, project management maturity assessment.

### Сведения об авторе:

Алгиев С. К. - студент PhD, по специальности «Менеджмент» Казахстанско-британского технического университета.

## Модель трансформационных преобразований экономики Казахстана

**К. Ахметова, А. Тержанова**

*Астанинское представительство центра  
дистанционного обучения  
Карагандинского экономического  
университета Казпотребсоюза*

**А. Ахметова**

*Карагандинский экономический  
университет Казпотребсоюза*

Наиболее эффективной моделью развития экономики, по мнению аналитиков, является рыночная, для которой характерны:

- демонополизация экономики;
- формирование соответствующей структуры производства, обеспечивающей присутствие на рынке достаточного числа производителей каждого вида товаров;
- свободный вход на рынок любого экономического субъекта;
- государственная поддержка малого бизнеса;
- проведение антимонопольной политики.

Каркас новой экономической системы формируется в условиях переходного периода путем реализации следующих предпосылок:

- максимальной свободы предпринимательства и свободы выбора всех экономических субъектов;
- свободного ценообразования, позволяющего уравновешивать спрос и предложение;
- распространения рыночных отношений на все сферы экономики и формирования рынков: земли, капитала и рабочей силы, которые в своем взаимодействии обеспечивают высокую мобильность экономических ресурсов, их быстрое перемещение в сферы наиболее рационального применения, стимулируют накопление и рост жизненного уровня. Вместе с тем в рыночной экономике сохраняется значительный нерыночный сектор, включающий те виды деятельности, которые не могут быть подчинены исключительно коммерческим критериям (оборона, часть здравоохранения, образования, науки, культуры), или так называемая инфраструктура.

Процесс перехода от командной к рыночной экономике имеет общие закономерности, в частности:

- нормализация и восстановление потребительского рынка, насыщение его товарами и услугами для населения, что снимет социальную неудовлетворенность населения и позволит улучшить условия жизни всех слоев населения;
- разгосударствление и приватизация, развитие свободного предпринимательства, в результате которых происходит сокращение функций государства в сфере прямого хозяйственного управления. Осуществляется передача соответствующих полномочий на уровень предприятия, замена вертикальных связей хозяйствующих субъектов горизонтальными, которые могут происходить как без смены, так и со сменой собственника;
- формирование новых типов рынка, рыночной инфраструктуры и новых механизмов установления хозяйственных связей и развитие свободного предпринимательства;
- осуществление активной инвестиционной политики, позволяющей обеспечивать необходимые структурные сдвиги в народном хозяйстве, направленные на

опережающее развитие производства потребительских товаров и услуг, сокращения потерь, восприимчивость производства к изменениям спроса и технологическим нововведениям.

Структурная перестройка является, в конечном счете, необходимым условием устойчивого рыночного равновесия, эффективного функционирования всех механизмов рынка.

Важное значение для хода реформ и успеха преобразований в странах с переходной экономикой имеют исходные условия. К ним относятся:

- длительность существования административно-командной системы;
- доля частного сектора в экономике;
- размер структурных диспропорций и уровень милитаризации народного хозяйства;
- состояние внутреннего и внешнего макроэкономического равновесия (в частности, размеры инфляции, внешнего долга и др.);
- трудовая этика населения и преобладающий хозяйственный менталитет;
- открытость экономики и общества по отношению к странам с рыночной системой и др.

В ходе социально-экономической эволюции XX века мир столкнулся с несколькими видами переходных (трансформационных) экономик. В научной среде нет единого подхода к определению сущности трансформационной экономики. На наш взгляд, наиболее полно ее содержание раскрывается в определении трансформационной экономики как современной стадии развития мировой экономической системы, характеризующейся:

- процессами глобализации и урбанизации;
- ускорением темпов научно-технического прогресса;
- информатизационными процессами;
- преобразованием экологии в экономический ресурс;
- переоценкой старых традиционных ресурсов и производственных технологий;
- изменением функций государства.

Содержанием трансформационной экономики является преобразование системы социально-экономических отношений. Меняются практически все слагаемые экономики: способ координации и поддержания равновесия, отношения собственности, тип воспроизводства, структура производства, институты и право. В этой связи, представляется крайне ограниченным фактическое сведение трансформационных процессов к трем моментам - либерализации, приватизации и стабилизации, которые типичны для многих зарубежных и отечественных исследователей [1].

Различные типы переходных экономик, отличаясь по

содержанию и времени возникновения, в то же время объединены характером изменений основных базовых отношений экономических систем. Результатом преобразований становились либо коренные изменения прежних, либо возникновение новых систем.

Экономическая трансформация на постсоветском пространстве проходила без теоретически обоснованной политики, ученые занимались совершенствованием устоявшейся практики государственного социализма. Потребность в преобразованиях советской модели дефицитной экономики привела к пониманию острой необходимости перехода к новой экономической системе хозяйствования, основанной на рыночных отношениях.

При переходе к новой экономической модели каждая из стран реализует собственный, отвечающий ее специфике подход, но может и должна учитывать мировой опыт, ориентируясь на общие закономерности трансформации, принудительно направляемой государством экономической системы в систему рыночную, смешанную по формам собственности и регулирования.

Переход к рынку вызвал необходимость выбора модели трансформации экономики Казахстана. Мировой опыт демонстрирует несколько моделей рыночного реформирования:

- модель «рыночного социализма», идея которой состоит в постепенной эволюционной замене командно-административной системы, основанной на рыночных рычагах, при сохранении централизованного планирования в сферах с государственной формой собственности. Для данной модели характерно сохранение принципов социальной политики и социальных ценностей дореформенного периода, в первую очередь, повышение уровня жизни населения;

- либерально-монетаристская модель, основой которой является неоклассическая экономическая теория, исходящая из всеобщего господства рыночных отношений, когда производитель и потребитель взаимодействуют как независимые агенты, нацеленные на минимизацию затрат и максимизацию дохода;

- институциональная модель, предполагающая организацию системы институтов социально-экономических отношений и выработку правил поведения и взаимодействия этих институтов при ведущей роли государства в управлении;

- ордолиберальная модель, предполагающая реализацию принципов свободной рыночной экономики: частная собственность, конкуренция, свободное ценообразование, самостоятельность и полная хозяйственная ответственность предпринимателя. Преимущество данной модели заключается в использовании качественных предпосылок оптимального использования производственных факторов и наилучшего удовлетворения потребностей населения [8].

Однако, по мнению многих ученых, в литературе укоренилось представление о том, что можно говорить по сути лишь о двух подходах к рыночному реформированию: «шоковой терапии» и «градуалистской» модели. Первая характеризуется крайней степенью радикализма: фактически одномоментностью проведения и энергичным разрушением прежней экономической системы, вторая – постепенностью преобразований и максимальным использованием элементов прежней экономической системы [7].

В условиях смены экономических систем наука нуждалась в новой парадигме, основанной на объективной оценке феномена переходной экономики. В результате появились различные теоретические версии относительно сущности и характера переходного процесса.

В Казахстане руководящей философией переходной экономики и стало формирование частной собственности путем разгосударствления и приватизации монопольной государственной собственности, либерализации экономических отношений, становления новой финансово-кредитной системы и ряда других звеньев рыночной инфраструктуры. На первоначальном этапе экономических реформ были предприняты попытки ускоренного перехода к рынку на основе концепции «шоковой терапии», использования идеи монетаризма [1].

Необходимо отметить, что для переходной экономики характерно следующее:

- изменчивость и нестабильность, носящие «безвозвратный» характер, нарушающие устойчивость системы, которая должна вернуться в равновесное состояние;

- смесь административно-командной и рыночного типов управления, что характерно для существования переходных экономических форм;

- особый характер противоречий в экономике и обществе, следствием которых является смена экономической системы, приводящая к социально-политическим потрясениям;

- историчность, которую необходимо учитывать при разработке программ реформирования экономической системы и стратегий развития общества.

По мнению Л. Туроу, для переходной экономики характерно состояние «кусочного равновесия». В данном состоянии возникает новая игра с новыми правилами, требующая более эффективных стратегий. В итоге, выиграют те страны, которые научатся «играть по новым правилам», т.е. будут владеть ситуацией. Именно поэтому возникает необходимость выделения экономики, находящейся в промежуточном состоянии «кусочного равновесия» в самостоятельный объект изучения [10].

Переходные процессы по своим масштабам могут быть как локальными, так и всеобщими. Локальные изменения свойственны развивающейся системе. Ее позитивные или негативные последствия предопределяют глубокие изменения всей системы и обуславливают характер экономических процессов. Всеобщие изменения системы экономических отношений предполагают переход в новое качество, в результате чего формируется принципиально новая, отличающаяся от прежней, система.

Глубокие теоретические исследования и сопоставления трансформационных моделей развития разных стран начались фактически после «шоковых» преобразований и проявления их катастрофических результатов в нашей социально-экономической системе: гиперинфляции, ростом безработицы, снижения уровня и качества жизни населения [7, С. 8].

К настоящему времени на основе исследований обширного эмпирического материала уже появились первые теоретические обобщения. Произошло размежевание экономистов во взглядах на: сторонников «шока» и «градуалистов». Первые из них – известные как сторонники «шоковой терапии» основываются на максимизации числа радикальных преобразований в кратчайшие сроки, а вторые - предполагают постепенное проведение частичных реформаторских перемен и поэтапное их углубление [3, С. 11-16]. Поэтому неслучайно, спор о посткоммунистических реформах зачастую ограничивается обсуждением вопроса о скорости (постепенности) их проведения. И. Беренд считает, что в действительности имеются три (а не два, как было сказано выше) пути, три стратегии посткоммунистической трансформации: градуализм (сформировавшийся в Венгрии),

«шоковая терапия» (польско-чехословацкого происхождения) и «третий путь», родиной которого являются Балканские страны. Суть последнего заключается в постепенном (затяжном) градуализме, когда переход к рынку сильно затягивается во времени путем приватизации исключительно малых предприятий, ограничения частного сектора торговлей, обслуживанием, туризмом и т.п. [9, pp. 133-137].

Согласно Отчета о мировом развитии, главная ошибка «градуалистов» состоит в том, что они не всегда учитывают очень важные практические задачи, которые вполне возможно возвести в ранг необходимых условий постепенного реформирования. Прежде всего, для успешного проведения постепенных реформ необходимы политические гарантии того, что, во-первых, первоначальные мероприятия будут восприняты обществом как успешные, и, во-вторых - правительству удастся сохранить контроль над экономическими процессами после начатой частичной либерализации. Жизнь показала, что во многих странах, проводивших такие реформы, эти необходимые условия не были соблюдены [4, С. 13].

Вторым необходимым условием концепции градуализма является финансовое обеспечение реформ исключительно за счет собственных ресурсов. Классическим примером страны «постепенного реформирования» является Китай. Возможности же распространения китайского опыта весьма и весьма ограничены из-за не гарантированности соблюдения вышеуказанных необходимых условий постепенного проведения экономических преобразований.

Принципиальная невозможность применения опыта китайских реформ в бывшем СССР обусловлена тем, что М.С. Горбачев был поставлен в условия, когда политическая власть лидера КПСС была ослаблена и рассредоточена между бюрократами различных иерархических ступеней партийно-государственной системы, в то время как Дэн Сяопин, выступая против крайностей маоизма, использовал сильные властные структуры, созданные в эпоху «культурной революции». При этом «перестройке» М.С. Горбачева противостояла инерция застоя, а Китай начинал реформы на «руинах», порожденных так называемой «культурной революцией» [5, С. 28-32]. Иначе говоря, наиболее подходящая в политическом плане возможность проведения китайских реформ в бывшем СССР была сразу после смерти И.В. Сталина.

Гайдаровская политика «шоковой терапии», заимствованная у западных экономистов и поддержанная правительствами России, Казахстана и других стран, привела к всеобщей либерализации цен, разгосударствлению и приватизации государственной собственности информированию многоукладной экономической структуры. Результатом этих реформ стало снижение уровня жизни населения и резкое расслоение общества.

Проблема исследований переходных процессов заключается в выявлении источников структурной «болезни», возникшей в результате эволюции советской системы и сохранившейся в период рыночного реформирования. Согласно историко-эволюционному подходу, представляется возможным определение целей государственного вмешательства, необходимого для нивелирования структурных деформаций.

Смена типов экономических систем ознаменовалась заменой старой административно-командной экономики новой - рыночной. Неэффективность функционирования старой системы вызвана следующими факторами:

- неспособностью системы своевременно адаптиро-

- ваться к экономическим переменам. Несовершенство товарно-денежных отношений, существовавших в плановой экономике, подрывало здоровую конкуренцию среди производителей, а централизованное планирование подавляло хозяйственную инициативу на всех уровнях управления;

- страны с плановой экономикой в результате низкой производительности труда резко отстают от стран с развитой рыночной экономикой в техническом и технологическом отношениях.

Для советской модели было характерно обеспечение экономического роста за счет экстенсивного использования факторов производства. Наибольший вклад в экономический рост давали добывающие отрасли. Сырьевой сектор занимал высокую долю в формировании ВВП занимал, что характерно и для современной действительности. Остальные отрасли находились в состоянии стагнации. Речь идет, в первую очередь, об аграрном секторе и сфере нематериального производства. Низкие темпы роста производительности труда в сельском хозяйстве в условиях функционирования советской экономики выступили весомым сдерживающим фактором роста потребительского спроса и повышения мотивации к труду. Продовольственная проблема, существовавшая в СССР, так и осталась актуальной для суверенного Казахстана.

Недостатком данной модели было отсутствие экономических механизмов обратной связи между потреблением и накоплением. Платежеспособный спрос населения не оказывал существенного влияния на предложение товаров и услуг, следствием этого был дефицит. В переходный период сформировалась система, сохранившая пороки централизованного планирования: ведомственный отраслевой монополизм, борьбу за перераспределение дефицитных ресурсов, коррупцию и теневую экономику.

В конечном итоге советская модель осталась неизменной в главном. Она не имела встроенных механизмов самоподдерживающегося технологического прогресса и роста, а потому ее экстенсивное расширение постоянно требовало вливания все новых и новых ресурсов. Но, в конце 80-х годов реальная ситуация изменилась. Основные хозяйственные ресурсы оказались в дефиците, однако, продолжали использоваться так, как будто бы были в изобилии. Требовалась либерализация системы цен и распределения, к чему оказались неготовыми ни власть, ни население. Надо было переходить к частной собственности и рыночным критериям оценки эффективности производства, а трудовым коллективам - переориентироваться с принципа всеобщей занятости на рационализацию сочетания живого труда с прочими производственными факторами.

Необходимость реформирования экономики бывших социалистических стран назревала давно. Она была обусловлена нарастающей из года в год неспособностью административно-командной экономики обеспечивать устойчивые темпы экономического роста. Положение осложнялось по мере исчерпания экстенсивных факторов роста и предпринимаемых попыток использования интенсивных.

Ситуация в экономике конца 80-х годов может быть охарактеризована как кризис экономической модели. Состояние кризиса характеризуется:

- низкой эффективностью хозяйственного механизма, обусловленной ориентацией на экстенсивные факторы развития, что позволяло экономике в течение длительного времени сохранять достаточно высокие темпы роста;

- чрезмерно активной ролью государства, которая сводилась к попыткам совершенствования отдельных элементов хозяйственного механизма при отсутствии системного подхода к формированию эффективной рыночной экономики. Такой подход не дал ожидаемых результатов.

Таким образом, модель, выбранная для трансформации экономики Казахстана, не способствовала реализации стратегии устойчивого развития страны на долгосрочную перспективу. Экономическая ситуация сформировалась в результате применения затратной модели и централизованного управления экономикой. Решающим условием жизнеспособности такой системы являлась возможность поддержания низких цен на первичные ресурсы и рабочую силу.

Сложности переходного периода во всех странах были связаны с применением моделей, не адаптированных к конкретной экономической ситуации в данной стране. Выбор модели развития осуществлялся методом «проб и ошибок».

В этой связи особое значение для совершенствования национальной модели экономики имеет правильное понимание основ современного типа национальной экономики - смешанной экономики [6, С. 35-36]. Смешанная экономика - это переплетение трех системообразующих основ: рыночной системы, государственно-регулирующей и ее социальной направленности.

Для современного этапа развития экономики Казахстана характерным является то, что на процессы трансформации накладываются два вида взаимосвязанных общемировых тенденций – глобализация и информатизация. Для Казахстана важен процесс перехода от нерыночной к рыночной и строительство постиндустриальной экономики.

Переходному периоду экономики Казахстана характерны противоречия, заключающиеся в следующем:

- между потребностями общества и реальным потенциалом экономики;
- объемом производства и инвестициями, привлекаемыми в реальный сектор экономики;
- спросом на продовольствие и уровнем развития агропромышленного производства;
- ценами, соответствующими мировым и высокой себестоимостью отечественных товаров;
- финансовыми потребностями и высокой стоимостью кредитных ресурсов.

Справедливости ради заметим, что большинство из перечисленных противоречий сохранились и сегодня. Их, с нашей точки зрения, необходимо рассматривать как источник для поступательного развития экономики, в результате преодоления которых возникают предпосылки для качественного экономического роста, обусловленного, в первую очередь, развитием несырьевого сектора экономики.

Сегодня Казахстан готов выйти на новый этап развития экономики - к постиндустриальной экономической системе, насыщенной процессами социально-экономических преобразований, кардинально меняющих структуру экономики. Осмысление этих перемен приводит к совершенствованию существующих экономических отношений и структуры воспроизводственного процесса.

В условиях развивающихся глобализационных процессов наиболее адекватной является открытая модель развития. Открытость экономики, ее последовательная интеграция в систему мирохозяйственных связей состоит в том, что любой экономический субъект вправе осуществлять внешнеэкономические операции. Иностранные юридические и физические лица на равных

условиях со всеми производителями действуют на внутреннем рынке в соответствии с установленным законодательством и общепринятыми международными нормами. Такая модель предполагает способность гибкой адаптивности к изменениям во внешнем мире, умение принимать оптимальные управленческие решения в различных ситуациях. Именно такая «открытая» модель развития заложена в стратегии развития Казахстана до 2050 года. В результате реализации принципов открытой экономики Казахстан должен войти в число 30 наиболее развитых государств мира. Страна выбрала путь эволюционного развития, предполагающего, во-первых, наличие прорывных инфраструктурных проектов, реализацию Программы ФИИР, призванной обеспечить экономический рост за счет диверсификации и модернизации, внедрения «зеленой экономики» и отход от сырьевой зависимости. В Казахстане последовательно развиваются стратегически важные, с точки зрения конкурентоспособности, направления: государственная программа модернизации, развития здравоохранения, образования и др.

Процессы глобализации в мировой экономике способствуют трансформации роли государства: усиливается его значимость в разработке законодательно-нормативной базы и, что особенно важно, в стратегическом планировании и регулировании экономики и, наоборот, снижается его роль в прямом управлении хозяйственной деятельностью предприятий (за исключением отдельных специальных областей). На государство возлагается задача косвенного (административного) регулирования таких явлений, как инфляция, безработица, имущественная и социальная дифференциация, нестабильность производства, неравномерность развития отдельных регионов. Государство осуществляет макроэкономическую политику и содействует формированию среды, благоприятной для хозяйственной деятельности, прежде всего в направлениях, соответствующих общественным интересам.

По мнению ученых, в развитых странах Запада и Востока сложился двухфакторный механизм регулирования экономики, включающий механизм рыночной конкуренции и механизм прямого государственного регулирования и обеспечения условий для оптимального функционирования этого механизма [2].

При этом необходимы такие регулирующие механизмы, в которых государству отводилась бы своя, более эффективная роль при одновременном ослаблении его вмешательства в экономику. Особо следует отметить возрастающую роль государства в периоды кризисов. Так, необходимость международного регулирования финансовых рынков стала предлогом для увеличения присутствия государства в реальном секторе экономики ряда стран. Коснулась эта проблема и Казахстана. Для предотвращения падения всей банковской системы государство вошло в капиталы системообразующих банков второго уровня и использовало «ручное управление экономикой». До сих пор идут споры об оценке эффективности этого вмешательства и о его «нерыночном» характере. По мнению некоторых отечественных экономистов, банкам это вхождение не помогло, а, наоборот, усугубило их положение. Нам же представляется, что принятые меры были адекватными и своевременными для сложившейся кризисной ситуации. Вместе с тем, эта мера может быть использована, в исключительных случаях. На наш взгляд, роль государства в рыночной экономике заключается в определении стратегий развития страны на перспективу.

Долгосрочное стратегическое планирование пред-

ставляет собой целеполагание, определяющее приоритеты для рынков, бизнеса и населения. Примером такого целеполагания является Стратегия «Казахстан-2050», которая ориентирована на преодоление вывозов глобализации.

Таким образом, применявшиеся на практике модели рыночной трансформации обнаруживают немало общих элементов, различающихся различными комбинациями, политическими и социальными акцентами, ранжированием мер по их логической и временной при-

оритетности, по характеру и цене их осуществления.

В заключении следует еще раз акцентировать внимание на том, что в мире накоплен значительный опыт теоретического обоснования моделей экономического реформирования, направленного на утверждение или расширение сферы действия рыночных отношений. При углублении экономических реформ в Казахстане представляется необходимым использование опыта стран с развитой рыночной экономикой и адаптация его к отечественным условиям.

### Использованная литература:

1. Аубакиров Я.А. Теоретико-методологические проблемы переходной экономики. Вестник КазГУ. Серия экономическая. Алматы, 1998. №11.
2. Богиня Д., Волынский Г. Государственное регулирование переходных процессов / Экономика Украины. 1999. №5. С. 12–21., с. 12.
3. Ивлева Г. Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории // Общество и экономика. – 2003. №10.
4. От плана к рынку. Отчет о мировом развитии - 1996. Вашингтон. Всемирный банк, 1996.
5. Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. - М.: Республика, 1996, С. 28-32.
6. Сидорович А. Формирование национальной модели экономики в переходных обществах. // Общество и экономика, №11. 2001, С. 28-41.
7. Теория переходной экономики. Макроэкономика: учебное пособие. – М.: ТЕИС, 1998. С. 119.
8. Эрхард Л. Благополучие для всех. - М. С. 153.
9. Berend I.T. Alternatives of Transformation: Choices and Determinants - East-Central Europe in the 1990s. In: Markets, States, and Democracy: the Political Economy of Post-Communist Transformation. Ed. by B. Crawford. Boulder, WestviewPress 1995, pp. 133-137.
10. Thurow L.C. The Future of Capitalism. How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World. NewYork, PenguinBooks, 1996, pp. 53-58.

### Резюме:

Бүкіл әлемде болып жатқан экономикалық реформалар Қазақстан алдына да нарықтық қатынасқа көшудің экономикалық моделін таңдау міндетін қойып отыр. Мақалада әлемдік тәжірибені зерттеу негізінде автормен, экономикалық жүйені түрлендірудің әртүрлі моделдерінің артықшылықтары мен кемшіліктері талданған.

Экономические реформы, происходящие во всем мире, поставили и перед Казахстаном задачу выбора экономической модели перехода к рыночным отношениям. В статье на основе исследования мирового опыта авторами анализируются преимущества и недостатки различных моделей трансформации экономических систем.

Economic reforms, that held in the world, raise a question in front of economy of Kazakhstan, about the choice of the model in market transition. In the article author tries to analyze the advantages and disadvantages of different models of economic system transformation.

### Сведения об авторах:

Ахметова К. А. – профессор Астанинского представительства «Центра дистанционного обучения» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, к.э.н.

Ахметова А. А. - доцент Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, к.э.н.

Тержанова А. Ж-Т. – доцент Астанинского представительства «Центра дистанционного обучения» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, к.э.н.

## Сыртқы экономикалық қызмет бойынша кедендік төлемдердің көрсеткіштерін талдау

М. Жамкеева

Тұрар Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

Сыртқы сауда – тауарлармен қызметті ішке енгізуден (импорттан) және сыртқа шығарудан (экспорттан) тұратын елдер арасындағы сауда. Сыртқы экономиканың басты көздерінің бірі – сыртқы сауда. Ал сыртқы сауда саясатына келетін болсақ – белгілі бір елдің немесе елдер тобының сыртқы сауда қатынастарын дамыту жөніндегі экономикалық, саяси, ұйымдық шаралар жүйесі және де экспортпен импорттың географиялық және тауарлық құрылымының көлемін анықтауды қамтиды. Сыртқы сауда айналымы – сыртқы сауда дамуының жинақталған көрсеткіші, алыс-беріс арқылы жүзеге асырылады.

Жалпы сауда саясаты бұл – ұлттық өнеркәсіпті шетелдік бәсекелестерден қорғау, экспортты ынталандырумен диверсификациялау, елде жұмыс орындарын құру, сондай-ақ т.б. елдің дамуын жетілдіретін шараларды іске асыру жөніндегі саясатты айтамыз.

Сыртқы экономикалық қызмет – сыртқы экономикалық байланыстарды реттеу тәртібін анықтау және елдің халықаралық еңбек бөлінісіне қатысуын оңтайландыру бойынша мемлекет пен оның органдарының нысаналы түрде бағытталған іс-әрекеті.

Сыртқы экономиканың негізін құраушыларға жата- тындар:

- сыртқы сауда саясаты (құрамына экспорттық және импорттық саясат кіреді);
- шетел инвесторларын тарту және шетелдегі ұлттық капитал салымдарын реттеу саласындағы саясат;
- валюталық саясат.

Сонымен бірге, сыртқы экономикалық саясат жекелеген мемлекеттермен, аймақтармен сыртқы экономикалық операцияларды жүргізудің географиялық теңестірілуі міндеттерін де шешеді, бұл іс елдің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етумен байланысқан.

Сыртқы экономикалық саясат – сыртқы экономикалық қасиетті де (СЭҚ) реттейді, оның айрықша белгілеріне мыналар жатады:

- Тауарлар мен қызметтердің халықаралық сауда саттығы.
- Материалдық, ақша, еңбек және интеллектуалдық ресурстардың халықаралық қозғалысы.

Сыртқы экономиканың құраушыларының бірі болып сыртқы сауда саясаты табылады.

Ал сыртқы сауда саласындағы саясатты жүзеге асыру құралдарына: кедендік тарифтер, шеттен әкелу және шетке шығаруды реттеудің бейтарифтік шаралары; саудалық эмбарго; кедендік одақтар және еркін сауда аймағы; валюталық қатынастар саласын: валюталарды сатып алу – сату операциялары, коммерциялық және басқа мақсаттардағы валюталық операцияларға шектеулік белгілеу жатады. Төлемдік қатынастар мен несиелік саясат сферасында заемдар (қарыз) экспорттық несиелер және экспорттық несиелерді сақтандыру бойынша есептеу мөлшерлемелері мен проценттерінің деңгейлері реттеледі [1].

Көптеген мемлекеттерде сыртқы экономикалық саясат құралдарының кең ауқымды жиынтығының болуы – өздерінің сыртқы экономикалық байланысының құрылымымен даму бағыттарын құруға ғана емес, сонымен бірге басқа елдермен сыртқы экономикалық байланысы мен сыртқы экономикалық саясатына да белсенді түрде ықпал етуге мүмкіндік береді. Сыртқы экономикалық саясат құралдарының бұл жиынтығын

саудалық саяси механизм ретінде қарастыруға болады.

Қазақстан Республикасының қазіргі кездегі дамуы өзара бағыныштылық және өзара араласу процесінің күшейген кезеңінде жүріп жатыр. ҚР-ның геосаяси орны, жалпы шекарасы, басқа аймақтармен байланыс жасайтын көлік қатынасы, сондай-ақ бай табиғи ресурс қуаты өндірістік өнеркәсіпті кооперациялауға, біріккен кәсіпорындар ұйымдастыруға, агроөнеркәсіптік кешендердің қызметінің дамуына алғы шарттар жасайды. Айта кететін жәйт, жаңа жағдайда бұрынғы одақ мемлекеттерінің арақатынасындағы стиль де өзгереді. Қазақстан ТМД елдері мен сауда-экономикалық байланыстарында дүние жүзінде белгіленген сауда-құқық негіздеріне, сауда және тариф жөніндегі бас ассоциация ұйымының принциптеріне сүйенеді. Саудадағы әртүрлі лицензия түрінде квота, баж салығы, т.б. кедергілерден құтылуға алғашқы қадамдар жасауда.

Қазіргі кезде жалпы экономикалық бірігудің әртүрлі жолдары бар екені белгілі болды: ТМД елдерімен екі жақты келісімдер негізінде, көпжақты келісімдерді тереңдету, аймақтық интеграциялық бағдарламаларды іске қосу (Қазақстан, Өзбекстан, Қырғызстан). Сыртқы сауданы либеризациялау және оның еркін іс-әрекетіне жағдай жасау сыртқы сауда айналымының дамуына ықпал етеді. Шетел мемлекеттерімен сыртқы сауда саясатын іске қосу құралдарына мемлекетаралық комиссиялар жатады, олар екі жақты байланыстардың дамуы мен ұйымдастыру жұмыстарын, сондай-ақ ынтымақтастық көлемінде туындаған кезек күттірмейтін мәселелерді шешеді [2].

Сыртқы экономикалық қызметті әрі қарай либеризациялау Қазақстан экономикасына шетел инвесторының қатысуы, Қазақстанның интеграциялық мүддесі және тағы басқа кедендік саясат құралы мен кеден мақсаттарын сақтай отырып, кеден ісінің элементтерін унификациялауды, жетілдіруді қажет етеді.

Мемлекеттік жоғарғы билік органдарының кеден саясаты мен сыртқы экономикалық қызметті мемлекеттік реттеу саласында дұрыс шешім қабылдауы үшін оның макроэкономикалық жағдайларын зерттеудің, сыртқы сауда динамикасына, құрылымына, деңгейіне негізделген нақты талдаудың маңызы зор.

Кеден статистикасын құруға кіретін мемлекеттерге тауарларды декларантпен рәсімдеуде толтырылған кеден декларациясындағы жүк жөнінде белгіленген ақпарат жатады.

Сыртқы саудадағы кеден статистикасы ережелерін жүйелеу мақсатында Қазақстан Үкіметімен (1995 жылғы 6 шілдедегі ҚР Премьер-Министрінің №238 қаулысы бойынша) барлық министрліктер мен ведомстволарға, облыс басшыларына өз қызметі барысында өлем елдерінің топтарын қоса алғанда, ТМД мемлекет қатысушыларының сыртқы саудадағы кедендік статистикасының бірыңғай әдістемелерін басшылыққа ала отырып, қолдануға тапсырма берілді [3].

Халықаралық экономикалық қатынастың дәстүрлі және ең кең дамыған нысанына – сыртқы сауда жатады. Дүниежүзіндегі елдердің барлығы үшін сыртқы сауданың ролі ерекше маңызды.

Американ ғалымы Дис Сакстың пікірінше: «Қандай бір ел болмасын, оның экономикалық жетістігі сыртқы

саудаға байланысты. Дүниежүзілік экономикадан оқшаулану кезінде ешқандай ел дені сау, жөні түзу экономика жасай алған жоқ».

Халықаралық сауда – еңбек бөлінісі негізінде әр түрлі елдердің тауар өндірушілер арасында пайда болатын байланыстардың нысаны және олардың өзара экономикалық тәуелділігі.

Ғылыми–техникалық прогрестің ықпалын экономикада жүріп жатқан құрылымдық өзгерістер, өнеркәсіп өндірісінің мамандануы мен кооперациялануы ұлттық шаруашылықтардың қарым–қатынасын күшейтеді. Мұның өзі халықаралық сауданың мейлінше дамуына мүмкіндіктер туғызады.

Сыртқы саудада «фритредерствоны» (еркін сауда) немесе «протекционизмді» (өз тауар өндірушілерін қолдау) талдап алудағы ымырасыздық өткен уақыттардың еншісінде қалды. Қазіргі кезде бұл екі бағыт өзара кірігіп, араласып кетті.

«Фритредерство» саясатын ең алғаш А.Смит өзінің «Салыстырмалы артықшылықтар теориясында» анықтаған. Ол: «айырбас қандай елге болса да қолайлы; әрбір ел одан абсолютті артықшылықтар табады» – деп жазған.

XX ғасырдың екінші жартысынан бастап халықаралық сауда жоғары қарқынмен жедел дами бастады. Халықаралық сауданың жедел өсуіне мынадай факторлар әсер етті:

- халықаралық еңбек бөлінісі мен өндірісті интернационалданудың дамуы;

- экономикада жаңа салалардың пайда болуына және негізгі капиталды жаңартуға игі әсерін тигізетін ғылыми–техникалық революция;

- дүниежүзілік нарықтағы трансұлттық корпорациялардың белсенді қызметі;

- тарифтер мен сауда туралы. Бас келісімнің шаралары арқылы халықаралық сауданың реттелуі;

- көптеген елдердің импортына кедергілердің жойылып, кеден бағасы төмендеп, еркін экономикалық аймақтардың құрылуы;

- сауда–экономикалық интеграция процестері дамып, жалпыға бірдей нарықтың қалыптасуы;

- сыртқы нарыққа бейімделген, экономикасы бар «жаңа индустриалды елдердің» пайда болуы т.б. [3].

Соңғы онжылдықтарға сыртқы сауда динамикасының әрқелкілігі біліне бастады. Бұл дүниежүзілік нарыққа белсенді қатысушы елдердің өзара сауда–экономикалық қатынастарына әсерін тигізеді. АҚШ дүниежүзілік нарықтағы басымдығынан айырыла бастады.

Егер 1950 жылы АҚШ үлесіне дүниежүзілік экспорттың 3/1 тиген болса, өз кезегінде Германияның экспорты АҚШ деңгейіне жақындады. Сөйтіп, 90-шы жылдары Батыс Еуропа халықаралық сауда–саттықта Испания едәуір жетістіктерге жетті. Бұл жылдары машина мен жабдықтарды экспорттауда Испания дүниежүзінде бірінші орынға шықты. Сол кезеңде өз тауарларының бәсекелік мүмкіндіктері бойынша Жапонияға Азияның «жаңа индустриалды елдері» - Сингапур, Гонконг және Тайвань жақындады.

Бәсекеге қабілеттіліктің дүниежүзілік классификациясы төрт жүзге жуық критерийлерден тұрады. Олардың негізгілеріне жан басына шаққандағы табыс, инфляцияның деңгейі және сыртқы сауда балансы жатады. Классификацияда, аталғандарда басқа қазба байлықтар, инфрақұрылым, байланыс құрал–жабдықтар т.б. факторлар ескеріледі.

Женевада өткен дүниежүзілік экономикалық форумның баяндамасында, бәсекелікті нақты мемлекеттің дүниежүзілік нарыққа салыстырмалы түрде бәсекелестерінен артық байлық шығаруы деп анықтады.

Мамандардың болжауы бойынша XXI ғ. алғашқы жылдарында бәсекеге ең қабілетті елдер сипатына

АҚШ пен Азиялық мемлекеттер болады. 2030-шы жылы бәсекеге ең қабілетті үш мемлекеттің қатарында АҚШ, Жапония, Қытай болмақ. Бұлардан соң Алмания, Сингапур, Оңтүстік Корея, Индия, Тайвань, Малайзия және Швейцария мемлекеттерінің мүмкіндіктері мол.

Дамушы елдердің өз экспортын диверсификациялауға (шаруашылық қызметіне жаңа өріс табуға) ұмтылыстары өнеркәсібі дамыған елдер тарабынан қандай нысанда болмасын, қарсылыққа кездесуде. Дегенмен, кейбір дамушы елдер ең алдымен «жаңа индустриалды елдер» өз экспорттарының құрылымын өзгерту ісінде айтарлықтай жетістіктерге жетті. Олардың экспорттарында дайын өнімнің, өнеркәсіп бұйымдарының, соның ішінде машиналар мен жабдықтардың үлесі артты.

Женевадағы дүниежүзілік сауда ұйымының деректеріне сәйкес 1994 жылы ең үлкен экспорттаушы мемлекеттердің қатарына мыналар кіреді:

XX ғ. соңғы ширегінде халықаралық экономикалық қатынастар жүйесінде Азия–Тынық мұхит аймағының ролі күшейді. Дүниежүзілік банктің есептеуі бойынша 2000 жылы дүниежүзілік сауда көлемінің 40%-і Тынық мұхит бассейнінде шоғырланады.

Өнеркәсібі дамыған елдер арасындағы халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдеуі, олардың өзара қарым–қатынастарын ұлғайтып, дамушы елдердің үлестерін азайтады.

Қазіргі уақытта негізгі тауар тасқыны «үлкен үштік»: АҚШ–Батыс Еуропа–Жапония шеңберінде ағылып жатыр [4].

Сыртқы экономикалық қызмет негізінде шығару (экспорт) және (немесе) әкелуді (импорт) қамтитын елдер арасында сауда жүргізіледі. Нарықтық экономика жағдайында сыртқы сауда операцияларын кәсіпорындар мен ведомстволар дербес жүзеге асырады. Бұл ретте мемлекет сыртқы экономикалық қызметке байланысты жүргізілетін саясат құралдарын пайдалану арқылы (кедендік-тарифтік саясат, тарифтік емес саясат, тауарлардың импорты кезінде ішкі нарықты қорғау шараларын қолдану, келісімдер жасасу жолымен сауда қарым–қатынастарын дамыту) сыртқы тауар тасқынын реттейді.

Соңғы жылдары сыртқы сауда дамуының екі негізгі үрдісі көрініс тапты:

- 1) сыртқы сауда дамуының құндық және сандық өлшемінің өзгерісі тікелей әлемдегі өзгеріске байланысты екендігі статистикалық мәліметтер бойынша дәлелденуі;

- 2) мемлекеттің әлемдік экономикаға интеграциялану деңгейінің артуы, барлық үрдістердің жаһандануы.

Қазақстан Республикасының сыртқы сауда айналымының үлесін келесідей суреттерде көрініс тапқан (сурет 1, 2) [5].

Ал, еліміздің 2003–2012 жж. бойынша сыртқы сауда айналымы көрсеткіштері бойынша талдау кестесін автормен құрастырылды. Оның нәтижелері 2-кестеде бейнеленген (Кесте 2), [4].

Қазақстанның ТМД елдерімен тауар айналымының үлестік салмағы 2009 жылы 26,3% (немесе 18,8 млрд. АҚШ долл.), ал алыс шетел елдерімен сауда үлесі 73,7% (немесе 52,7 млрд. АҚШ долл.) құрады. Тауар тасқынының бағыттары бойынша сыртқы сауда құрылымындағы едәуір өзгерістер орын алған жоқ. 2009 жылы елдер арасындағы Қазақстанның негізгі сауда әріптестері:

- ЕО елдері (40,2% – 28,8 млрд. АҚШ долл.);

- Ресей (17,4% – 12,4 млрд. АҚШ долл.);

- Қытай (13,2% – 9,5 млрд. АҚШ долл.);

- Украина (4,8% – 3,4 млрд. АҚШ долл.);

- АҚШ (2,8% – 2,0 млрд. АҚШ долл.) болды [2].

2010 жылғы 1 қаңтардан бастап Қазақстан Ресей Федерациясымен және Беларусь Республикасымен

бірлесіп, Кеден одағының шеңберінде жұмыс істейді. Кеден одағын құрудың негізгі міндеті осы аумақтан шығатын тауарларға қатысты бірыңғай кеден аумағын құру, сондай-ақ оларға кедендік баждар мен экономикалық сипатына шектеу қолданылмайтын еркін айналымға шығарылған үшінші елдерден әкелінген тауарлар болып

табылады. Бұл ретте қатысушы мемлекеттер бірыңғай кеден тарифін және үшінші елдердің тауарларымен сауда жасауды реттеудің бірыңғай шараларын қолданады.

Қазақстанның экспорт және импорт көлемдерінің салыстырмалы динамикасы келесі кестеде көрсетілген (1-кесте):

1-кесте

**Экспорт және импорт көлемінің салыстырмалы динамикасы**

млн. теңге

Төлем түрі	2010ж.	2011ж. (РФ, БР бойынша)	2012ж.	өсу қарқыны (%)	
				2011/2010	2012/2011
Импорт көлемі	27115	22793	19935	-4322/-15	-2858/-12
Экспорт көлемі	42748	57250	106399	14502/33	49149/85
Барлығы	69 263	80043	126334	10780/15	46291/57

1-кесте мәліметтері бойынша 2012 жылғы импорт көлемі 22,8 млрд теңгені құрады, 2010 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 4,3 млрд теңге немесе 15,9%-ға азайды, бұл құбыр өнімі импортының негізінен төмендеуі есебінен байқалады. Ал экспорт көлемі 2011 жылы 57,2 млрд долл. құрап, өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 33,9%-ға өсті.

Қазақстанның импорт көлемі кеден статистикасының алдын ала деректері бойынша 2012 жылы 19,9 млрд. АҚШ долл. құрап 2,7%-ға азайды. Ал экспорт көлемі 106,3 млрд. АҚШ долл. құрап, 16,8%-ға өсті. Бұл әлемдік тауарларға бағалардың өсуімен түсіндіріледі.

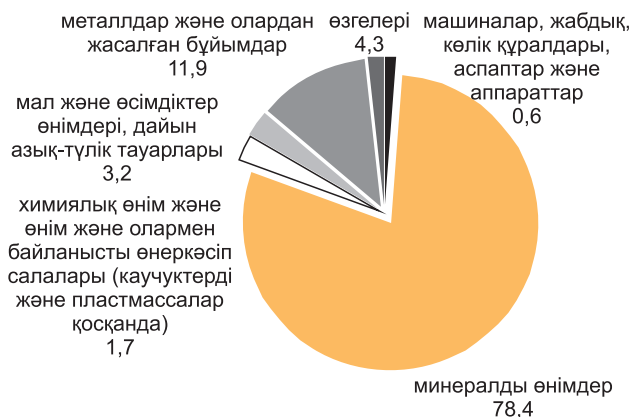
2012 жылы экспорт тауарлық құрылымының негізгі үлесін минералдық өнімдер 80%, сондай-ақ металдар мен олардан жасалған бұйымдар – 11,9% құрады, ал импорт тауарлық құрылымының негізгі үлесін машиналар, жабдықтар, көлік құралдары және аппараттар – 50,1%, химиялық өнеркәсіп өнімдері – 14,3%, жануарлардан және өсімдіктерден жасалған өнімдер - 10,7% және металдар мен олардан жасалған бұйымдар - 9,2% құрады.

Қазақстан Республикасынан негізгі импорттаушылар: Қытай - 20,2%, Италия – 18,7%, Нидерланды – 8,2%, Франция – 6,7%, Швейцария – 6,2%, Австрия – 4,8% болып табылады.

Қазақстан Республикасына негізгі жеткізушілер: Қытай – 23,8%, Германия – 9,9%, Украина – 8,2%, АҚШ – 8,1%, Италия – 5,4%, Өзбекістан – 3,6% болып табылады.

1-сурет

**2012 жылғы қаңтардағы ҚР экспорттық тауарлық құрылымы**

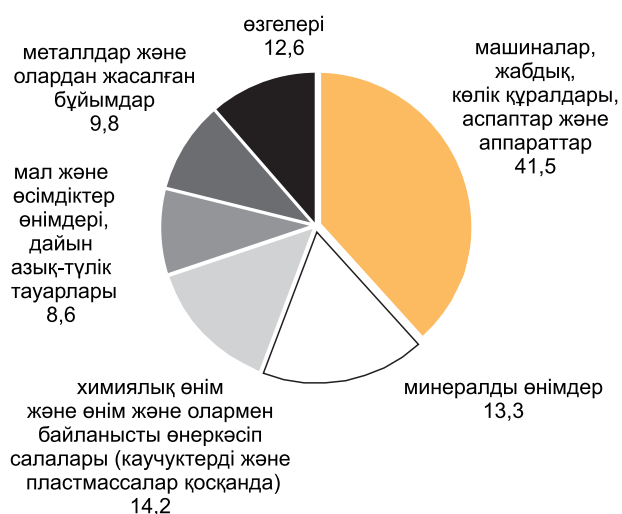


Ескерту: Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы // Интернет-ресурсы: <http://www.stat.kz/>

1-суретте бейнеленгендей 2012 жылы қаңтар айында экспорттық тауарлық құрылымында көп үлесті минералды өнімдер (78,4%), ал ең аз үлесті машиналар, жабдық, көлік құралдары, аспаптар және аппараттар құрайды (0,6%). Бұл көрсеткіштерді талдаудан шығатын нәтиже еліміздің экспорттық құрылымында басым бөлікті шикізат өнімдері, ал өңделетін өнімдер минималды көлемде ғана орын алатындығын көрсетеді.

2-сурет

**2012 жылғы қаңтардағы ҚР импорттық тауарлық құрылымы**



Ескерту - Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы // Интернет-ресурсы: <http://www.stat.kz/>

2-суретте бейнеленгендей 2012 жылы қаңтар айында импорттық тауарлық құрылымында керісінде көп үлесті машиналар, жабдық, көлік құралдары, аспаптар және аппараттар (41,5%), ал ең аз үлесті мал, өсімдік өнімдері құрайды (8,6%).

**Сыртқы сауда айналымы (экспорт-импорт) көрсеткіштерін талдау**

мың АҚШ доллары

Көрсеткіштер/жылдар	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сыртқы сауда айналымы	16254,3	21335,4	32877,4	45201,5	61927,2	80511,7	109072,5	71604,4	89981,1	126156,4
Өткен жылға %-бен	107,8	131,3	154,1	137,5	137,0	130,0	135,5	65,6	125,7	140,2
2012 жылмен салыстырғанда сыртқы сауда айналымы өсімі, %-бен	676,1	491,3	283,7	179,1	97,96	98,4	98,8	98,2	40,2	
Экспорт	9670,3	12926,7	20096,2	27849,1	38250,3	47755,3	71183,5	43195,8	59543,5	88117,7
Өткен жылға %-бен	111,9	133,7	155,5	138,6	137,3	124,8	149,1	60,7	130,9	148,0
2012 жылмен салыстырғанда сыртқы сауда айналымы өсімі (%-бен)	811,2	581,7	338,5	216,4	130,4	84,5	23,8	103,9	47,99	
Импорт	6584,0	8408,7	12781,2	17352,4	23676,9	32756,4	37889,0	28408,6	30437,7	38038,7
Өткен жылға %-бен	102,1	127,7	152,0	135,8	136,4	138,3	115,7	75,0	107,1	125,0
2012 жылмен салыстырғанда сыртқы сауда айналымы өсімі (%-бен)	477,7	352,4	197,6	119,2	60,7	16,1	0,4	33,9	24,97	

Ескерту: Кесте автормен мекеме деректері негізінде құрастырылған.

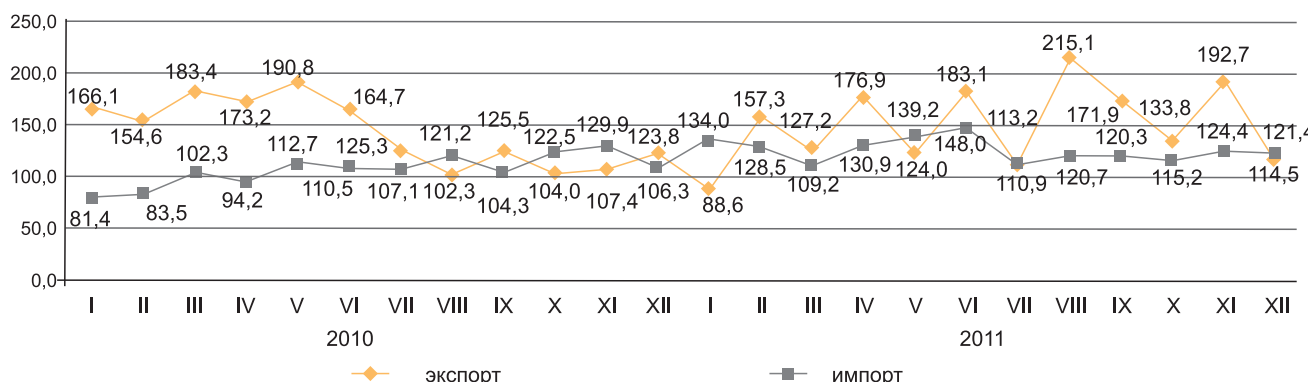
Қазақстан үшін Кеден одағының елдері негізгі әріптестердің бірі болып табылады, олардың республиканың сыртқы саудасындағы үлесі 18% құрайды және тұрақты болып табылады. 2009 жылдың статистикалық деректері бойынша Ресейдің импорт үлесі 8,9 млрд. АҚШ долларын, ал экспорт үлесі 3,5 млрд. АҚШ долларын құраса, Беларусьияның импорт

үлесі 367,1 млн. АҚШ доллары, ал экспорт 54,7 млн. АҚШ долларын құрады. 2010 жылғы экспорт кеден одағы елдерімен 7618,0 млн. АҚШ долларын құрады немесе 2010 жылғы қаңтар-желтоқсанмен салыстырғанда 43,1%-ға көп, импорт – 16908,7 млн. АҚШ доллары (39,8%-ға көп). Оны келесі суретте көруге болады (3-сурет):

3-сурет

**Кеден Одағы елдерімен сыртқы сауда динамикасы**

өткен жылғы тиісті айға пайызбен



Ескерту - [4] дереккөз.

Кеден Одағы елдерінің 2012 жылғы негізгі әріптес елдермен сыртқы сауда айналымының құрылымы мен көлемі келесідей қосымшаларда көрініс тапты.

Жалпы Қазақстанға Ресейден импортталатын өнімдер келесідей көлемде: шикі мұнай - 1,4 млрд. АҚШ доллар; мұнай өнімдері - 635,9 млн. АҚШ доллары, қара металдан жасалған құбырлар - 458,2 млн. АҚШ доллары, қара металдан жасалған металл конструкциялар – 134,8 млн. АҚШ долларды құрайды. Қазақстаннан Ресейге экспорттық өнім түрлері: кендер мен темір концентраттары - 485,5 млн. АҚШ доллары, шикі мұнай - 347,3 млн. АҚШ доллары, тас көмір - 412 млн. АҚШ доллары, мұнай газдары - 168,3 млн. АҚШ доллары. Осылайша, Ресей еліне экспортталатын тауарлар шикізат немесе жартылай фабрикалар болып табылады.

Келесі кезекте Қазақстанға Беларусь Республикасынан импортталатын негізгі өнімдер: қызылшадан жасалған қант - 31,5 млн. АҚШ доллары, сүт және қаймақ - 27,1 млн. АҚШ доллары, тракторлар - 18,5 млн. АҚШ доллары, жүк көлік құралдары – 15,8 млн. АҚШ доллары және т.б. Қазақстаннан Беларусь Республикасына экспортталатын өнімдер: темірден жасалған жазық прокат – 24,5 млн. АҚШ доллары, ыстықтай басылған жазық прокат – 2,1 млн. АҚШ доллары, ферроқорытпалар – 1,8 млн. АҚШ долларын құрайды [2].

Кеден одағы құрылғанға дейін Қазақстанның кеден-тарифтік саясаты көбінесе тұтынушылардың мүддесін қорғады және шын мәнінде отандық өндірістің дамуын ынталандырған жоқ. Нәтижесінде, бүгінгі күні республикада өндіруге мүмкіндік бар тауарлар импортының едәуір

үлесі жоғары. Бұл ретте бұл сипаттама негізінен халық тұтынатын тауарларға және өнеркәсіп өндірісінде пайдаланылатын тауарларға жатады.

Сонымен, кеден-тарифтік қорғаудың орта есеппен 10-20% дейін артуы машина жасау, металлургия, құрылыс материалдарын өндіру, химия және мұнай-газ-химия, жеңіл және келешекте фармацевтика саласына оң ықпалын тигізеді. Азық-түлік өнімдері бүгінгі күні елдің нарықтарында ұсынылды және оның негізгі бәсекелесі ТМД елдерінен, оның ішінде Кеден одағы елдерінен әкелінетін тауарлар болып табылады, оларға қатысты кедендік баж қолданылмайды.

Кеден одағы құрылғанға дейін Қазақстанның экспорты реттеуге қатысты кеден-тарифтік саясаты көбінесе шикізат пен жартылай фабрикаттар шығаратын отандық кәсіпорындарды қолдағанын, бірақ дайын өнімдерді өңдеуді және кейіннен өндіруді ынталандырмағанын байқауға болады.

Нәтижесінде, бүгінгі күні шикізаттық өнімдер мен жартылай дайындалған өнімдер экспортының едәуір үлесі болып отыр. Бұл ретте бұл сипаттама негізінен металлургиялық және мұнай өнімдеріне қатысты. Кедендік-тарифтік қорғаудың орта есеппен 10-20% дейін артқанын ескере отырып, машина жасау, дайын металлургия өнімдерін өндіру, құрылыс материалдарын өндіру, химия және мұнай-газ-химия, жеңіл өнеркәсіп сияқты салаларда шикізат қажеттілігі туындайды.

2011 жылы Қазақстан Ресей мен Беларусьпен кедендік төлемдерінің сомасымен салыстырғанда 42 млрд. теңге кедендік баж сомасына көп түскендігі анықталды [3].

Кедендік Одақ көлемінде кедендік төлемді өзара бөлу негізгі мәселенің бірі болып табылады. Бірыңғай кедендік аумақ бірыңғай кедендік шекараны, сондай-ақ әкету тауарларларына бірыңғай ставкаларының енгізілуін білдіреді.

Алдын ала кедендік баж көлемінің 4,7%-ын Беларусь, 7,33 - Қазақстанға, 87,6 - Ресейге тиесілі. Бұл формула әділетті болып келеді. Ресей үлесі Қазақстанмен салыстырғанда 11,4 есе көп, өйткені Халықаралық валюталық қоры мәліметіне сәйкес ЖІӨ көлемі 13,2 есе көп.

2011 жылы қыркүйек айынан 2011 жылы маусымға дейін Ресей Федерациясы Беларусьпен 587 млн. доллар, Қазақстаннан 745 млн. доллар қабылдаса, ресейлік

бюджет өз әріптестеріне 659 млн. доллар берді. Оның ішінде Беларусь 39 млн. доллар алса, Астана өзі 48 млн. долларға ие болды. Бюджетіміздің жалпы табысы 470 млн. доллар немесе 70 млрд. теңгеге иеледі. Оның 40 млрд. теңге 2010 жылы алынса, қалған кедендік баж көлемін келер жылға жинақталуда [3].

Дамыған елдерде сыртқы саудаға қатысты мемлекеттік реттеу саясаты мынадай қағидағарға негізделеді:

- сауда саласындағы қатынастарды оның дамуын ынталандыратын нормативтік құқықтық актілер қабылдау арқылы реттеу;

- болжамды келеңсіз фактілерді өзге жолмен болдырмау мүмкін болмаған ерекше жағдайларда тыйым салулар мен шектеулер белгілеу;

- мемлекеттік реттеудің тиімділігі мен орындылығын немесе мемлекеттік реттеуді енгізу қажеттілігін анықтау мақсатында мониторинг жүргізу [4].

Белсенді сыртқы сауда саясатын жүргізумен байланысты Қазақстанның экспорттық-импорттық операцияларының көлемінің өсуі, кеден тарифтік реттеудің өсуіне әкеледі.

Кедендік одақ аясында біртұтас экономикалық кеңістік құру еліміз үшін шикізаттық емес экономиканы дамытуға мүмкіндік береді деп күтілуде. Ол үшін ең алдымен, сату нарығы маңызды. Өйткені, біздің экономикамыздың шикізаттық бағыты оның әлсіз жағы. Дегенмен, қазіргі әлемдік дағдарыс кезеңінде Қазақстанның негізгі экспорттық ұстанымын мұнай және өзге де қазба байлықтар қалыптастырып отырғаны анық. Сол себепті, отандық тауар өндірушілер өнімін үлкен нарыққа шығарғанда ғана бәсекелестік қабілетке ие болғандықтан еліміз Кедендік одаққа мүше болды.

Президент өз Жолдауында «Қазақстан Ресей, Қазақстан және Беларусь Кеден одағын жедел де тиімді дамыту ұстанымында қалады. Біз ТМД елдерімен ынтымақтастығымызды дамытатын боламыз. Біз еуропалық әріптестерімізге бірлесіп, көпжақты немесе екіжақты пішінде «Қазақстан-ЕО: 2020» энергетикалық хартиясын жасап, қабылдауды ұсынамыз. Бұл Еуропа рыногына энергия ресурстарын жеткізу, тұрба құбыры жүйесін дамыту тұрақтылығына кепілдікті қамтамасыз етеді» деп атап өткен болатын.

Демек, Кеден одағының келесі белесін игеру жолындағы жұмыстар толастамақ емес.

#### Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Кедендік Одақ-интеграция процессі. // Айқын. 30 наурыз 2010.
2. Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуы // Ғаламтор ресурсы: <http://www.stat.kz/>.
3. ҚР сыртқы сауда айналымы көрсеткіштері // Қазақстан цифрларда. 31 наурыз 2012.
4. ҚР ТМД елдерімен сауда айналымы көрсеткіштері // Қазақстан Республикасындағы бөлшек және көтерме саудасының статистикалық жинағы. 31 наурыз 2012.
5. Кедендік одақ: Бүгін, ертең, жетілдірілген тұстар баршылық // Егемен Қазақстан. 12 маусым 2010.
6. Кедендік Одақ-интеграция процессі // Айқын. 30 наурыз 2010.

#### Резюме:

Мақалада сыртқы сауда мәселелері қарастырылып, Қазақстан Республикасының экспорттық-импорттық операцияларына талдау жүргізілген, сонымен қатар экспорт пен импорт көлемдерінің салыстырмалы динамикасы берілген. *Негізгі сөздер:* сыртқы сауда, экспорт, импорт, еркін сауда, сыртқы экономикалық саясат.

В статье рассмотрены вопросы внешней торговли, проведен анализ экспортно-импортных операций Республики Казахстан, приведена сравнительная динамика экспорта и импорта.

*Ключевые слова:* внешняя торговля, экспорт, импорт, свободная торговля, внешнеэкономическая политика.

In article рассмотрены questions of foreign trade, the analysis of export-import operation of the Republic of Kazakhstan is carried out, comparative dynamics of export and import is given.

#### Автор туралы мәліметтер:

Жамкеева М. Қ. – Тұрар Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университетінің докторанты.

## Роль стратегического планирования в рекламном бизнесе

### З. Карбетова

*Казахский университет экономики, финансов и международной торговли*

### Ш. Карбетова

*Каспийский общественный университет*

В условиях рыночной экономики благополучие и дальнейшее развитие предприятия, отрасли зависит от умения правильно оценивать состояние и перспективы спроса на производимые или продаваемые ими товары и услуги, максимально допустимый уровень затрат на них. Это позволяет при сложившихся на рынке ценах получить прибыль, дающую возможность обеспечить развитие производства и получение дохода всеми его участниками.

Актуальность данной темы исследования состоит в том, что четкая стратегия и процесс её формулировки приносит выгоды, как с финансовой, так и с чисто психологической стороны. Применение стратегического планирования позволяет с наименьшими затратами достигнуть эффективности в работе и является важнейшим средством достижения главной цели предприятия. Следовательно, необходимость такого планирования в наши дни не вызывает сомнений.

Разработка стратегии организации начинается с определения основных ориентиров предпринимательской деятельности. Философия компании включает в себя следующие элементы: основной замысел, отражающий цели организации, ее стратегию и направленность деятельности; описание организации; философия заказчиков; внутриорганизационная политика; связи с партнерами; отношение с другими организациями. Опыт процветающих компаний, например IBM, свидетельствует, что основной замысел деятельности организации часто имеет большее значение, чем технология, финансовая база и организационная структура.

Несмотря на достаточную разработанность проблем, связанных со стратегическим планированием на предприятиях, процесс стратегического планирования представляет определенный научный интерес и требует комплексной разработки, особенно в сфере услуг. Многогранность, сложность и недостаточная разработанность проблемы стратегического планирования в рекламной деятельности требуют комплексного подхода к изучению и совершенствованию его теоретических и методологических аспектов. Объектом исследования выступает рекламный бизнес Казахстана, на примере рекламного агентства «Zoom».

Реалиями современной казахстанской жизни является реклама - продукт культуры, отражающий традиции, «верования» и систему ценностей. Сегодня качественное, профессиональное управление рекламной деятельностью имеет значительные перспективы успешного развития на европейском рынке рекламы.

В современном обществе реклама превратилась в один из видов самостоятельной производственной деятельности, которая объединила в большие и малые коллективы массу людей разные по своим функциям и стала бизнесом.

Решающее влияние на рекламу оказал переход общества от технологической стадии развития к информационной. Реклама может оказывать чрезвычайно силь-

ное воздействие на потребителя в разных ситуациях. Если спрос на продукцию неудовлетворительный, она усиливает его. Стабилизирует реклама и колеблющийся спрос, выступая в системе синхромаркетинга. Потенциальный спрос она превращает в реальный, способствуя развивающемуся маркетингу. Реклама на современном этапе имеет много разнообразных форм.

Таким образом, реклама представляет собой связующее звено рынка, распространяя информацию о наличии товаров, об условиях их покупки и потребления. При этом она участвует в формировании товарного предложения со стороны производителя и одновременно в выявлении степени полезности этого предложения для определенного рыночного сегмента или широких потребительских масс.

Следует отметить, что реклама может сыграть существенную роль в положительном психологическом восприятии товара покупателем, если была правдивой и доступной. Покупка хорошего товара ассоциируется у человека с источником информации о нем. Реклама способна оказать не только эмоционально-психологическое влияние на потребителя, но и культурное, социальное воздействие на общество. Она становится связующим звеном в двусторонней связи между производителями и потребителями, между промышленными предприятиями, общественными и государственными организациями.

Необходимость использования стратегического планирования и его роль в рекламной деятельности заключается в обеспечении комплексного подхода к развитию организации, учете возможных изменений в окружающей среде, определении наиболее важных тенденций в ее развитии. При этом главная цель данной работы показать, что стратегическое планирование является важнейшей составной частью управления предприятием, и без него вряд ли возможна успешная работа предприятия в условиях рыночной экономики. А наличие стратегии не обрекает компанию на успех, однако качественно разработанная стратегия может на порядок повысить конкурентоспособность компании при условии, что управленческая команда действительно занимается ее внедрением.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи по анализируемому предприятию (рекламное агентство «Zoom»):

- изучить теоретические основы стратегического планирования предприятия;
- рассмотреть этапы и методы анализа в стратегическом планировании;
- на основе практического материала изучить действующую организационно-правовую структуру, перспективы развития предприятия;
- проанализировать маркетинговую деятельность предприятия, внешнюю и внутреннюю среду предприятия;
- выявить слабые и сильные стороны существующей стратегии.

Гибкость управления, способность оперативно переадаптоваться, не упустить новые возможности, открываемые рынком и нововведениями, видеть перспективы развития, в настоящее время становятся главными аргументами фирмы в конкурентной борьбе. Ориентация на потребительский спрос, проведение маневренной научно-технической, инновационной и рыночной политики стали основополагающими идеями новой философии управления и развития фирмы. Все это обусловило признание фирмами необходимости разработки и реализации системы стратегического управления предприятием [1, с. 34].

Стратегическое планирование определяет путь развития организации как единого целого в долгосрочном периоде с указанием наиболее важных показателей, количественно описывающих результаты и эффективность развития. Его задача заключается в обеспечении нововведений и организационных изменений для адекватной реакции на изменения внешней среды [2, с. 23].

Процесс стратегического планирования предполагает постоянное решение задач, связанных с выбором альтернативных действий. Вариантность реализуется через ситуационный подход к планированию, предполагает наличие альтернативных стратегий и механизмов их реализации. Кроме этого стратегическое планирование включает также разработку планов и программ ре-

ализации поддерживающих стратегий (НИР, производство, продуктовые стратегии) [3, с. 76].

Таким образом, стратегический план служит ориентиром, базой для разработки тактических (годовых) планов текущей деятельности организации и оперативных планов. Одновременно он служит и ограничением при принятии решений относительно основных направлений деятельности, выбора рынков и поведения на них.

Рассмотрим характеристику финансово-хозяйственной деятельности ТОО «Рекламное агентство «Zoom». В ходе изучения изменений в составе финансовых ресурсов устанавливаются причины увеличения или уменьшения имущества предприятий, где финансовое состояние представляет собой важнейшую характеристику экономической деятельности предприятия. Это показатель его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Оценка финансового состояния начинается с анализа сравнительного аналитического баланса, которое включает в себя вертикальный и горизонтальный анализ. Сравнительный аналитический баланс позволяет сделать выводы в целом о структуре бухгалтерского баланса, что видно из таблицы 1.

Таблица 1

## Сравнительный аналитический баланс ТОО «Рекламное агентство «Zoom»

Показатели	2010		2011		2012		Темп изменений, (%)	
	Тыс. тг.	Уд. вес	Тыс. тг.	Уд. вес	Тыс. тг.	Уд. вес	2011 к 2010	2012 к 2011
1. Внеоборотные активы	62428	32,7	66552	27,5	68752	38,79	106,6	103,3
1.1 Нематериальные активы	0	0	14	0,006	55	0,03	-	392,8
1.2 Основные средства	29938	15,7	38604	15,95	39828	22,47	128,9	103,2
2. Оборотные активы	128304	67,3	175460	72,5	108494	61,2	136,7	61,8
2.1 Запасы	54866	28,8	51990	21,5	33264	18,8	94,7	64
2.2 НДС	439	0,2	74	0,03	306	0,17	16,8	413,5
2.3 Дебиторская задолженность	44217	23,2	80726	33,36	40080	22,6	182,5	49,6
2.4 Денежные средства	1870	0,98	4496	1,86	371,0	0,2	240	8,3
ИТОГО активов	190732	100	24211	100	177245	100	126,8	73,2
3. Капитал и резервы	28 305	14,8	26000	10,74	30634	17,3	91,8	117,8
3.1 Уставный капитал	1459	0,76	1459	0,6	1459	0,82	100	100
3.2 Нераспределенная прибыль	8314	4,36	5999	2,48	10633,0	5,99	72,2	177,2
4. Долгосрочные обязательства	17166	9	12 018	4,96	8 059	4,5	70	67,1
5. Краткосрочные обязательства	145261	76,16	203994	84,3	138553	78,17	140,4	68
5.1 Заемные средства	86311	45,25	138342	57,16	100025	56,4	160,3	72,3
5.2 Кредиторская задолженность	57138	29,96	60557	25,02	34470	19,45	106,0	56,88
ИТОГО пассивов	190732	100	242012	100	177246	100	126,9	73,3

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Из структуры сравнительного аналитического баланса можно сделать вывод, что валюта баланса увеличилась в 2011 на 126% и уменьшилась к 2012 году на 73%. Увеличение баланса в 2011 году произошло за счет увеличения заемных средств на 160% и краткосрочных обязательств на 140% в пассиве; и за счет увеличения дебиторской задолженности на 182,5% в активе баланса. Высокий размер дебиторской задолженности в активе предприятия говорит о том, что предприятие широко использует для авансирования своих покупателей торговый кредит.

Увеличение заемных средств в 2011г. на 160,3% произошло из-за сокращения и нехватки собственного капитала в аналогичном периоде. К 2012 году заемные средства уменьшились на 72,3% и составили 100025 тыс. тенге, так же в 2012 году увеличились капиталы и резервы на 117,8% и составили 30634 тыс. тенге. Их увеличение говорит об усилении финансовой устойчивости организации.

Увеличились нематериальные активы в составе активов организации с 14000 тенге в 2011г. до 55000 тенге в 2012г., что косвенно характеризует избранную органи-

зацией стратегию как инновационную, так как она вкладывает средства в патенты, технологии, другую интеллектуальную собственность.

Из таблицы видно, что доля оборотных активов превышает долю внеоборотных активов, что носит положительный характер. Однако отрицательным моментом является то, что повышение доли оборотных средств организации в 2011г. на 136,7% произошло за счет роста дебиторской задолженности на 182,5%. К 2012г. оборотные активы уменьшились на 61,8%. Повышение

основных средств в 2011г. на 128% и в 2012г. на 103% свидетельствует о расширении производственного потенциала предприятия.

Наличие высокого увеличения размера нераспределенной прибыли в 2012 году на 177,2% может рассматриваться как источник пополнения оборотных средств.

Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами, что представлено в таблице 2.

Таблица 2

#### Показатели платежеспособности ТОО «Рекламное агентство «Zoom»

Показатели	2010	2011	2012	Норма	Изменения (+,-)	
					2011-2010гг.	2012 -2011гг.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,21	0,26	0,20,4	0,01	0,05
Коэффициент быстрой ликвидности	0,52	0,62	0,58	0,51,0	0,1	-0,04
Коэффициент текущей ликвидности	0,89	0,88	0,8	1,5-2,0	-0,01	0,08
Коэффициент критической оценки	0,51	0,62	0,56	0,7-0,8	0,11	-0,06
Коэффициент маневренности капитала	-3,56	-2,15	-1,24	-	1,41	0,91
Доля оборотных средств в активах	0,67	0,73	0,61	>0,5	0,06	-0,12
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,27	-0,23	-0,35	>0,1	0,04	-0,12

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

КАЛ показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений. КАЛ находится в пределах нормы, что свидетельствует об удовлетворенности структуры баланса с точки зрения кредиторов и выбранных менеджерами финансовой политики. В 2010г. Кал находился в нижней части нормы и составлял 0,2. В 2011 и 2012 гг. наблюдается тенденция к увеличению (на 0,01 и 0,05 соответственно).

КБЛ в норме, что констатирует о способности предприятия вовремя выполнить краткосрочные обязательства. Наблюдается увеличение коэффициента в 2011г на 0,1, что произошло из-за увеличения дебиторской задолженности на 36509 тыс. тенге и тем изменения составил 182,5%.

КТЛ - главный показатель платежеспособности, который показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Из таблицы видно, что КТЛ ниже нормы, так как предприятие не хранит бесполезные и дорогостоящие ликвидные средства.

Также можно сделать вывод, что предприятие не может обеспечить хозяйственную деятельность организации собственными оборотными средствами, необходимые для ее финансовой устойчивости. Наблюдается отсутствие обездвиженного функционирующего капитала в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности, т.к. коэффициент маневренности имеет отрицательное значение.

Для определения уровня ликвидности баланса сопоставим итоги, приведенные в группу активов и пассивов, что видно из таблицы 3.

Таблица 3

#### Группировка активов и пассивов по степени ликвидности ТОО «Рекламное агентство «Zoom» за 2010-2012 гг.

тыс. тенге

Актив	2010	2011	2012	Пассив	2010	2011	2012	Платежный излишек, недостаток (+, -)		
								2010	2011	2012
(A1)	29221	42744	35150	(П1)	57138	60557	34470	-27917	-17813	680
(A2)	44217	80726	40080	(П2)	86546	139059	100665	-42329	-58333	-60585
(A3)	54866	51990	33178	(П3)	18743	16396	11477	36123	35594	21701
(A4)	62428	66552	68752	(П4)	28305	26000	30634	34123	40552	38118
Баланс	190732	242012	177160	Баланс	190732	242012	177246	-	-	-

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Данные таблицы 4 характеризуют соотношение активов и пассивов баланса ТОО «Рекламное агентство «Zoom» за 2010-2012 гг. [4].

Невыполнение первого неравенства с 2010-2012 гг. свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии, т.е. у предприятия недостаточно средств для по-

гашения кредиторской задолженности, но к 2012 году кредиторская задолженность погашена.

Выполнение третьего неравенства за 2010-2012 гг. говорит о том, что суммы денежных средств от мобилизации запасов в этих годах было достаточно для погашения долгосрочных кредитов и займов.

Таблица 4

**Соотношение активов и пассивов баланса ТОО «Рекламное агентство «Zoom» за 2010-2012 гг.**

№ п/п	Абсолютно ликвидный баланс	2010	2011	2012
1	A1 > П1	A1 < П1	A1 < П1	A1 > П1
2	A2 > П2	A2 < П2	A2 < П2	A2 < П2
3	A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3	A3 > П3
4	A4 < П4	A4 > П4	A4 > П4	A4 > П4

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

Текущая ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

$$ТЛ = (A1+A2) - (П1 + П2)$$

Перспективная ликвидность – прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и

платежей:

$$ПЛ = A3 - П3$$

В таблице 5 представлены абсолютные показатели ликвидности за последние три года, рассчитанные по данным анализируемого предприятия. Данные этой таблицы констатируют, что у фирмы недостаточно средств, которые могли быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. Перспективная ликвидность хотя и положительная, но имеет тенденцию к снижению.

Таблица 5

**Абсолютные показатели ликвидности ТОО «Рекламное агентство «Zoom»**

Показатели	2010	2011	2012	Отклонение(+,-)		Темп изменений (%)	
				2011-2010 гг.	2012-2011 гг.	2011-2010 гг.	2012-2011 гг.
Текущая ликвидность, тыс. тенге							
Тл = (A1+A2) -(П1+П2)	-70246	-76146	-59905	-5900	16241	108	79
Перспективная ликвидность, тыс. тенге							
Пл =A3 - П3	36123	35594	21701	-529	-13893	98	61

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Данные таблицы 6 характеризуют показания финансовой устойчивости ТОО «Рекламное агентство «Zoom». Значение плеча финансового рычага намного превышает нормальное значение. Оно показывает, сколько заемных средств фирма привлекла на 1 тенге вложенных в активы собственных средств. Следовательно, в 2010г. – 5,7, в 2011г. – 8,3 и в 2012г. – 4,8 тенге.

Отрицательное значение Косиф говорит об от-

сутствии финансирования оборотных активов за счет собственных источников. Удельный вес собственных средств, в общей сумме источников финансирования, намного ниже нормы.

Коэффициент финансирования показывает, что большая часть деятельности финансируется за счет заемных средств. Небольшая часть актива финансируется за счет устойчивых источников.

Таблица 6

**Показания финансовой устойчивости ТОО«Рекламное агентство «Zoom»**

Наименование показателя	2010	2011	2012	Норма	Изменение	
					2011/2010	2012/2011
1. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	5,7	8,3	4,8	Не выше 1,5	2,6	-3,5
2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	-0,27	-0,23	-0,35	>0,5	0,04	-0,12
3. Коэффициент финансовой независимости	0,15	0,11	0,17	0,4-0,6	-0,04	0,06
4. Коэффициент финансирования	0,17	0,12	0,2	>0,7	-0,05	0,08
5. Коэффициент финансовой устойчивости	0,24	0,16	0,22	> 0,6	-0,08	0,06

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Определение границы классов организации согласно критериям оценки финансового состояния ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» представлены в таблице 7. Из этих данных видно, что объем продаж к 2012г. (по сравнению с 2010г.) уменьшился на 12%, что повлекло за собой снижение чистой прибыли на 9362 тыс. тенге. (на 69%).

Темп прироста рентабельности продаж составил 52,4%, что характеризует увеличение эффективности производственной и коммерческой деятельности. Уменьшение рентабельности чистых активов показывает на уменьшение эффективности операционной деятельности предприятия.

Таблица 7

**Границы классов организации согласно критериям оценки финансового состояния ТОО «Рекламное Агентство «Zoom»**

№ п/п	Оценка показателей финансово-хозяйственной деятельности				Изменения	
	Наименование показателя	Единица измерения	Декабрь, 2010	Декабрь, 2011	В абсолютном выражении	Темп прироста, %
1	Объем продаж рекламных услуг	тыс. тенге	320 823	282 367	-38 456	-12,0
2	Прибыль от продаж	тыс. тенге	31 009	41 595	10 586	34,1
3	Чистая прибыль	тыс. тенге	13 559	4 197	-9 362	-69,0
4	Рентабельность продаж	%	9,7	14,7	5,1	52,4
5	Чистые активы	тыс. тенге	29 882	34 052	4 170	14,0
6	Оборачиваемость чистых активов	%	5,90	7,65	1,8	29,7
7	Рентабельность чистых активов	%	103,77	12,33	-91,4	-88,1
8	Собственный капитал	тыс. тенге	29 882	34 052	4 170,0	14,0
9	Рентабельность собственного капитала	%	103,77	12,33	-91,4	-88,1
10	Кредиты и займы	тыс. тенге	100 379	104 950	4 571,0	4,6
11	Финансовый рычаг	тыс. тенге	5,4	4,2	-1,2	-21,9

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Уменьшение рентабельности собственного капитала характеризует также уменьшение доходности бизнеса,

которая рассчитана после вычета процентов по кредиту. В таблице 8 представлены показатели рентабельности.

Таблица 8

**Показатели рентабельности ТОО «Рекламное агентство ZOOM»**

Наименование показателя	Декабрь, 2010	Декабрь, 2011	Декабрь, 2011	Изменения
			В абс. выражении	Темп прироста
Общая рентабельность, %	3,88	7,79	3,9	100,8
Рентабельность собственного капитала, %	19,00	44,00	25,0	131,5
Рентабельность оборотных активов, %	5,00	8,00	3,0	60,0
Общая рентабельность производственных фондов, %	12,0	22,00	10,0	83,3
Рентабельность всех активов, %	4,00	7,00	3,0	75,0
Рентабельность финансовых вложений, %	0,19	6,07	5,9	3094,7
Рентабельность основной деятельности	11,8	14,3	2,5	21,0
Рентабельность производства, %	13,4	16,7	3,3	24,5

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Наблюдается увеличение всех показателей рентабельности, что комплексно отражает увеличение степени эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов. В структуре вне оборотного капитала не произошло значительных изменений. Основные средства занимают подавляющую долю вне оборотных активов предприятия.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что ТОО «Рекламное агентство «Zoom» в 2009–2011 гг. было финансово устойчивым, так как имело достаточно средств для покрытия запасов и затрат, и показатели ликвидности и платежеспособности в данный период достигали нижней границы нормативных показателей, что является положительным результатом деятельности предприятия.

Анализ стратегии производства начинается с определения миссии и целей предприятия. ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» специализируется на рекламной деятельности. Главной целью ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» является увеличение спроса на рекламные услуги. Основными целями являются:

- сохранение репутации организации среди клиентов;
- разработка новых видов рекламных услуг;
- контроль за качеством рекламной продукции.

Оценка стратегической ситуации на ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» проведено на основе SWOT-анализа [5, с. 111]. Проанализированы источники силы и слабости организации и существующие возможности и угрозы (табл. 9).

## SWOT-анализ ТОО «Рекламное Агентство «Zoom»

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Решения инженерных задач за счет использования инновационных технологий, оборудования, ноу-хау.</li> <li>2. Высокая компетентность руководства и специалистов</li> <li>3. Адекватные финансовые ресурсы</li> <li>4. Наличие маркетинговой службы</li> <li>5. Большой технологический опыт и производственные возможности</li> <li>6. Высокое качество продукции/услуг, обслуживания</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Недостаток финансовых средств для осуществления финансирования необходимых стратегических инициатив</li> <li>2. Высокие издержки производства.</li> <li>3. Неритмичность и непредсказуемость получения заказов</li> <li>4. Множество внутренних оперативных проблем</li> </ol>
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выход на новые рынки или сегменты рынка</li> <li>2. Способность обслужить дополнительные группы потребителей или проникнуть на новые рынки или их сегменты</li> <li>3. Способность к быстрому расширению производства при росте спроса на рынках</li> <li>4. Способность переносить опыт и технологическое ноу-хау на новую продукцию или бизнесы</li> <li>5. Возможность расширить ассортимент продукции для удовлетворения запросов потребителей в более широком диапазоне</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие нормативов по стандартизации новых технологий</li> <li>2. Рост продаж изделий-заменителей</li> <li>3. Угроза поглощения более крупным предприятием или конкурентами с низкими издержками</li> <li>4. Изменение потребностей или вкусов потребителей</li> <li>5. Замедление роста рынка.</li> </ol>

Примечание – Составлено авторами на основе SWOT-анализа ТОО «Рекламное Агентство «Zoom».

Таким образом, на основе приведенного SWOT-анализа видно, что у предприятия имеется много возможностей для дальнейшего роста. Для того, чтобы построить правильную стратегию и улучшить положение компании, руководству предприятия необходимо хорошо провести анализ внешних и внутренних возможностей и угроз, изучить сильные и слабые стороны фирмы. По результатам проведенного анализа внутренней и внешней среды компании отбирают приоритетные развития своей деятельности.

Анализ экономических факторов на ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» показал, что предприятие способно погашать задолженности по своим краткосрочным и долгосрочным обязательствам, что свидетельствует о показателе платёжеспособности.

Анализ политических факторов. Исходя из этого, можно сделать вывод о политической ситуации ТОО «Рекламное Агентство «Zoom»:

- ТОО осуществляет все виды внешнеэкономической деятельности в установленном законодательством порядке.

- Реализация рекламной продукции, выполнение работ и предоставление услуг осуществляются по ценам и тарифам, устанавливаемым руководством фирмы самостоятельно, кроме случаев, предусмотренных законодательством.

Анализ технологической среды организации показывает, что:

- на фирме постоянно идёт процесс модернизации производства и внедрения передовых технологий, ни в чём не уступающих мировым;

- производственные цеха оснащены самыми современными станками и оборудованием;

- конструкторская и технологическая службы ТОО используют в своей работе новейшее компьютерное оборудование;

Рыночные факторы: несмотря на то, что ТОО «Ре-

кламное Агентство «Zoom» имеет большое количество конкурентов, занимающихся аналогичными услугами, оно занимает большую долю рынка. Анализ факторов конкуренции показал, что в настоящее время существует достаточная жёсткая конкуренция, однако предприятие пытается её стабилизировать путём установления гибких систем скидок на рекламные услуги.

Следующая стадия представляет собой выбор стратегии. Для ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» характерна стратегия разработки новых видов услуг для сложившихся и давно освоенных рынков, так как предприятие имеет ряд успешных модернизированных реклам, завоевавших большую популярность у потребителей.

Согласно выше представленной характеристике, ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» на основе полученных результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности имеет прочные позиции на рынке, как отечественного, так и зарубежного производства. Выпускаемая ими рекламная продукция пользуется большим спросом и в Казахстане и в странах дальнего зарубежья, так как товары имеют высокое качество и приемлемую для потребителя цену.

Однако, анализ финансового состояния рекламной продукции ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» показал, что предприятие имеет не только положительные, но и некоторые отрицательные стороны. Согласно рассчитанным показателям, можно заметить, что фирма имеет достаточное количество собственных оборотных средств, чтобы обеспечить необходимую финансовую устойчивость организации, но оно не всегда располагает большими денежными средствами, чтобы расплатиться по своим краткосрочным и долгосрочным обязательствам.

Нами было рассмотрено несколько сценариев реализации финансовой стратегии. Результаты исследований представлены в следующей таблице (табл. 10).

Таблица 10

**Целевые показатели финансовой стратегии**

№	Показатель финансовой стратегии	Вариант 1, %	Вариант 2, %	Прогнозируемый показатель, %
1	Увеличение доли заемного капитала в балансе	20	30	20
2	Уровень рентабельности собственного капитала	10	15	15

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Анализ стратегического планирования ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» показал, что предприятие способно реализовывать свои цели для успешной деятельности и продвижения рекламных товаров. При этом спрос на производимые рекламные услуги увеличивается, это говорит об успешной деятельности предприятия. Но, существуют и негативные черты в реализации планов предприятия. К ним можно отнести конкуренцию, увеличение себестоимости рекламной продукции. Однако ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» борется с данными проблемами, находит компромиссные решения и продолжает эффективно функционировать на рынке.

Для оценки их выполнения по итогам отчетного периода формируется таблица, в которой определяются отклонения расчетных показателей реализации финансовой стратегии от плановых (табл. 11).

Таблица 11

**Оценка реализации прогнозируемой стратегии**

№	Показатель финансовой стратегии	Утвержденный показатель		Фактический показатель	
		Значение, %	% выполнения	Значение, %	% выполнения
1	Увеличение доли заемного капитала в балансе	20	100	12	60
2	Уровень рентабельности собственного капитала	15	100	8	53

Примечание – Составлено авторами по данным источника [4].

Таким образом, наличие финансовой стратегии положительно отражается на результатах деятельности компании. Следовательно, если у компании есть финансовая стратегия, то она становится более управляемой для менеджмента и прозрачной для собственников, более гибкой в реагировании на изменения окружающей бизнес-среды и внутренних процессов.

Еще одной проблемой в развитии финансовой структуры исследуемой нами компании является то, что в ТОО отсутствует глубокий анализ структуры процессов по каждому направлению бизнеса. Достаточно выделить процессы верхнего уровня, чтобы прояснить структуру деятельности организации и связать центры

ответственности с ключевыми процессами. В качестве базовой модели для проведения анализа удобно рассматривать «цепочку ценности», создаваемую организацией для клиента, а также вспомогательные группы процессов, обеспечивающие функционирование «цепочки ценности» [6, с. 43].

Особое место занимают процессы разработки программного обеспечения. Они относятся к инвестиционной деятельности компании, поскольку создание новых продуктов направлено на развитие бизнеса. Таким образом, важно, чтобы финансовая структура отражала модель бизнеса и стала основой для постановки четко структурированного управленческого учета и построения бюджетной модели.

Процесс стратегического планирования в ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» является инструментом, который помогает руководству фирмы принимать правильные стратегические решения, и корректировать в соответствии с ними повседневную жизнь организации.

Стратегическое планирование в ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» представляет собой набор решений и действий, осуществляемый руководством фирмы для достижения целей организации.

Существующая модель финансового менеджмента ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» имеет ряд недостатков:

- система поощрения менеджеров компании не является элементом общей схемы поощрения сотрудников компании;

- целевые показатели компании не четко обозначены в финансовых и экономических планах компании.

Нами предлагается новая модель финансового менеджмента компании, которая включает следующие рекомендации:

1. Оптимальная схема для поощрения менеджеров ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» должна быть элементом общей системы поощрения менеджеров всех уровней управленческой иерархии компании.

2. В финансовых и экономических планах компании должны быть четко обозначены целевые показатели, к достижению которых стремится компания в текущем периоде.

3. Вся система поощрения менеджеров компании может состоять в основном из двух уровней. Уровень первый (индивидуальная часть системы поощрений) представляет собой схему вознаграждения менеджеров в каждом «центре ответственности» в соответствии с достижением этим «центром ответственности» предусмотренных для него локальных целевых плановых показателей. Второй уровень (общая часть системы поощрений) касается в различной степени всех менеджеров и направлен на стимулирование достижения глобальных целевых показателей.

Реализация этих рекомендаций позволит компании приобрести новые конкурентные преимущества и привлечь интерес инвесторов, что, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему повышению эффективности функционирования ТОО «Рекламное Агентство «Zoom». Следовательно, предлагаемая модель финансового менеджмента позволит компании одновременно решить множество задач, таких как:

- оценка будущего финансового состояния компании, учитывающая денежные потоки планируемой деятельности;

- оценка источников финансирования и основных статей расходов;

- обеспечение наиболее эффективного использова-

ния ресурсов;

- оценка возможных рисков, позволяющая разработать стратегию риск-менеджмента компании и обеспечить минимизацию финансовых рисков;

- оперативное реагирование на изменение внешних факторов.

Первое предложение связано с организацией долгосрочного планирования и оценки новой модернизированной техники и применения более совершенных методов финансирования ее внедрения.

В новом эксперименте делается уклон на осуществление технического перевооружения за счет собственных средств, для чего изменяется порядок формирования фонда развития производства и единого фонда развития науки, и техники в рекламном бизнесе. Предложено формировать последнее по нормативы в процентах от объема реализации и суммы прибыли.

Второе предложение обусловлено необходимостью внедрения в хозяйственную практику системы учета и планирования фактических результатов и эффективности всех направлений, и видов внедряемой техники. Чтобы создать экономические условия для получения высокой фактической эффективности на базе внедрения прогрессивной техники, необходимо предусматривать в планах, учитывать, оценивать и стимулировать фактический, реальный прирост показателей, и в первую очередь объема продукции и прибыли, полученных за счет внедрения всей новой техники по указанным выше направлениям ее внедрения. При этом вся система планирования и оценки технического развития предприятий должна быть ориентирована на снижение себестоимости рекламной продукции или рост прибыли и увеличение высококачественной рекламы.

Третье предложение предлагает создание на предприятиях служб, занятых внедрением новой техники и обеспечивающих высокие темпы и эффективность затрат на техническое развитие рекламного бизнеса. В обязанности специалистов по инновационному развитию должны входить выявление прогрессивных достижений науки и техники, выявление потребностей в новой технике на длительную перспективу и путей, и возможностей их удовлетворения, формирование размера фондов финансирования и источников их покрытия по годам, определение фактической эффективности всех затрат на техническое развитие, организация премирования.

Четвёртое предложение связано с разработкой единого комплексного плана и сводного отчета о техническом развитии любого предприятия. Сущность этого предложения заключается в переходе от выборочного и изолированного планирования к комплексному планированию, учету и оценке всей внедряемой на предприятии техники и всех весьма значительных затрат, связанных с научно-техническим прогрессом.

Внедрение в практику предлагаемых мероприятий, так же как и перестройка и совершенствование планирования, позволит сократить сроки и затраты ввода и ос-

воения новых объектов или услуг и тем самым ускорить внедрение техники на инновационной основе, что позволит повысить эффективность и конкурентоспособность рекламного производства.

В результате проделанной работы можно сделать следующие выводы:

1. Стратегическое планирование является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений при проведении необходимых нововведений и изменений на предприятии с целью достижения желаемого стратегического результата.

2. Процесс стратегического планирования включает четыре основных вида управленческой деятельности: распределение стратегических ресурсов, адаптацию деятельности и управления к изменениям внешней среды, внутреннюю координацию работ и организационное стратегическое предвидение. Распределение ресурсов предусматривает приоритетное обеспечение стратегическими корпоративными ресурсами.

3. Методология стратегического планирования представляет собой органическое единство общемировоззренческих, общеметодологических принципов, общенаучных методов познания и специфической, частной методологии.

4. Цель финансового менеджмента заключается в максимизации прибыли и благосостоянии предприятия с помощью финансовой политики и включает в себя стратегию и тактику управления. После того как цель стратегии достигнута, разрабатывается новая цель

5. К методам комплексной оценки макро- и микросреды относят СВOT-анализ, который позволяет выявить сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы со стороны внешней среды, а так же оценить степень влияния последних на положение компании.

6. ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» высокоэффективная компания, активно развивающая следующие направления рекламного бизнеса:

- размещение наружной рекламы и изготовление рекламных конструкций любой сложности;
- рекламное и навигационное оформление и изготовление широкоформатной и интерьерной печати;
- изготовление сувенирной продукции;
- разработка корпоративного стиля компаний;
- организация и планирование рекламных компаний: пресс-конференций, презентаций, выставок и других мероприятий.

7. Уровень технической оснащенности рекламного предприятия определяет эффективность изготовления продукции основным производством, обуславливает возможность ритмичности ее выпуска с заданными потребительскими свойствами.

Таким образом, основные средства ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» в рекламной деятельности составляют основу их материально-технической базы, рост и совершенствование которых является важнейшим условием повышения качества и конкурентоспособности рекламной продукции.

## Использованная литература:

1. Максимцова М.М., Горфинкеля В.Я. Менеджмент малого бизнеса. М.: Вузский учебник. - 269 с., 2007.
2. Корчагин А.П., Соловьёв В.В.: Стратегическое планирование. Учебное пособие. – М.: МИИТ, 2011. - 176 с.
3. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия.: -М.: Издательство «Экзамен», 2005. - 288 с.
4. Финансовая отчетность ТОО «Рекламное Агентство «Zoom» за 2010–2012 г.
5. Карбетова З.Р., Карбетова Ш,Р. Стратегический менеджмент.: – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2009. – 225 с.
6. Желтенков А.В. Управление операциями. Операционный менеджмент. М.: ФБКПРЕСС, 2008.-189 с.

**Резюме:**

Берілген мақалада жарнамалық бизнестегі стратегиялық жоспарлауды нақты құру және қалыптастыру үрдісі қаржылық, сонымен қатар психологиялық тұрғыдан пайда беретіндігі көрсетілген. Стратегиялық жоспарлауды қолдану қызмет барысында төмен шығындармен тиімділікке қол жеткізуге мүмкіндік береді және кәсіпорынның басты мақсатына жетудегі маңызды құрал болып саналады. Жарнамалық бизнесте стратегиялық жоспарлау мәселелерінің жан жақтылығы, қиындықтары және жеткіліксіз жасалуы стратегиялық жоспарлаудың теоретикалық және методологиялық аспектілерін меңгеру мен жетілдіруді талап етеді.

*Негізгі сөздер:* стратегия, жоспарлау, даму, жарнама, талдау, тиімділік, экономика.

В статье изложена роль стратегического планирования в рекламном бизнесе, которая состоит в том, что четкая стратегия и процесс её формулировки приносит выгоды, как с финансовой, так и с чисто психологической стороны. Применение стратегического планирования позволяет с наименьшими затратами достигнуть эффективности в работе и является важнейшим средством достижения главной цели предприятия. Многогранность, сложность и недостаточная разработанность проблемы стратегического планирования в рекламном бизнесе требуют комплексного подхода к изучению и совершенствованию его теоретических и методологических аспектов.

*Ключевые слова:* стратегия, планирование, развитие, реклама, анализ, эффективность, экономика.

In article the role of strategic planning in advertizing is stated consists that accurate strategy and process of its formulation brings benefits, both with financial, and from purely psychological aspect. Application of strategic planning allows to reach with the smallest expenses efficiency in work and is the most important means of achievement of a main goal of the enterprise. Versatility, complexity and insufficient readiness of a problem of strategic planning in advertizing demand an integrated approach to studying and improvement of its theoretical and methodological aspects.

*Keywords:* strategy, planning, development, advertizing, analysis, efficiency, economy.

**Сведения об авторах:**

Карбетова З. Р. – профессор Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, к.т.н.

Карбетова Ш. Р. – ассоциированный профессор Каспийского общественного университета, к.э.н.

## Предпосылки вхождения Казахстана в 20-ку самых привлекательных стран мира по интеллектуальной собственности

Н. Урузбаева

АО «Институт экономических исследований»

Президентом страны поставлена задача вхождения Казахстана в 20-ку самых привлекательных стран мира по интеллектуальной собственности, что, в свою очередь, требует от правительства принятия системных мер по упрощению регулирования инновационной деятельности, разработки нормативной базы для эффективной системы защиты интеллектуальной собственности и, тем самым, стимулированию спроса на инновации. Данная задача также актуализируется и приобретает стратегический характер в связи с предстоящим вхождением республики в ВТО и необходимостью повышения позиции Казахстана в рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности, одним из основных показателей которого является защита интеллектуальной собственности.

Каковы же сегодня стартовые позиции Казахстана для достижения столь непростой задачи?

На сегодняшний день в Казахстане заложена и реально действует законодательная база функционирования института интеллектуальной собственности. Последовательно был принят ряд законов: «Об авторском праве и смежных правах», «О недобросовестной конкуренции», «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», Патентный закон, «Об охране селекционных достижений», «О правовой охране топологий интегральных микросхем», «О комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинге)» и других законодательных актов и Постановлений Правительства.

12 января 2012 года был принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам интеллектуальной собственности», направленный на приведение действующего законодательства в сфере интеллектуальной собственности в соответствие с международными нормами, защиту авторских и смежных прав в сети Интернет, минимализацию отсылочных норм, устранение административных барьеров, противоречий, коллизий и пробелов. Одним из нововведений данного закона является законодательное закрепление функций экспертной организации по проведению экспертизы договоров, где предметом уступки или иной передачи прав является тот или иной объект интеллектуальной собственности. Законом также предусмотрено введение электронной подачи заявок на объекты промышленной собственности, закреплены основы осуществления деятельности патентными поверенными и апелляционного совета, определена компетенция уполномоченного органа на утверждение подзаконных актов, сокращены сроки рассмотрения заявок на товарные знаки с 14 месяцев (2 мес. – предварительная экспертиза, 12 мес. – полная экспертиза) до 10 месяцев (1 мес. – предварительная экспертиза, 9 мес. – полная экспертиза) [1].

В последние годы в Казахстане проводится масштабная работа по приведению национального патентного законодательства в соответствие с современными мировыми требованиями. В 2010 году впервые была сформирована национальная поисковая база на промышленные образцы и зарегистрированных в Казахстане промышленных образцов с расширенным параметром поиска. Ежегодно проводятся работы по обновлению базы данных «Изобретения стран мира», включающей патентную информацию ведущих стран мира, таких как, Япония, США, Россия, Франция, Германия, Швейцария и другие. Это способствует тому, что Казахстан становится привлекательным как для отечественных заявителей новшеств, так и для заявителей из ближнего и дальнего зарубежья. Например, в 2012 году было подано 183 заявки на выдачу охранных документов на изобретения иностранными заявителями, что выше показателя 2011 года на 8,3% [2].

Также в соответствии с поручением Главы государства по упрощению процедуры регистрации изобретений и патентов и достижению уровня стран ОЭСР, Министерством разработан План мероприятий, направленных на дальнейшее упрощение процедуры регистрации изобретений и достижению уровня стран ОЭСР по этому показателю. Осуществляются мероприятия по обеспечению прав интеллектуальной собственности. Территориальным органам юстиции поручено усилить взаимодействие с неправительственными организациями, общественными союзами предпринимателей, а также принять меры по исполнению Плана по сокращению распространения контрафактной продукции на отечественных рынках. В этом году, несмотря на уменьшение количества проведенных проверок, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 23% (2013г. – 415, 2012г. – 534), увеличилось количество выявленных правонарушений. Так, на 12% увеличилось количество выявленных правонарушений, и общий объем выявленных правонарушений составил 308 (2012г. - 274). Судами привлечено к административной ответственности 278 лиц, что на 7% больше по сравнению с показателями прошлого года. Данные показатели свидетельствуют о более эффективной работе департаментов юстиции в сравнении с прошлым годом [3].

Результатом проводимой политики стало повышение международного рейтинга республики в области правовой защиты интеллектуальной собственности. По результатам анализа деятельности государственных органов в рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума в 2013 году Казахстан поднялся на 19 позиций по критерию «Защита интеллектуальной собственности» - с 92-го на 73-е место. В нижеприведенной таблице можно проследить изменение данного показателя за последние 9 лет [4].

**Изменение показателя «Защита интеллектуальной собственности» рейтинга конкурентоспособности Казахстана, за период 2005-2013 гг.**

Институт	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Защита интеллектуальной собственности	62	81	80	75	78	98	116	92	73

Источник - [www.nac.gov.kz/news/analitics](http://www.nac.gov.kz/news/analitics).

Также результаты исследования Всемирной организации интеллектуальной собственности «Мировые показатели интеллектуальной собственности в 2012 году» показали, что в рейтинге стран мира по патентным заявкам Казахстан впервые за последние годы поднялся на 44 место с 1 тыс. 732 заявками среди 105 стран. Позиция республики выше, чем у Саудовской Аравии (990 заявок), Бельгии (763), Греции (744), Ирландии (561), Узбекистана (556), Шри-Ланки (460) и других. Но в то же время мы в несколько сотен раз отстаем от таких мировых лидеров, как Китай, США и Япония [5].

Очевидно, говорить о том, что в республике сложился результативный и эффективный институт защиты ИС, позволяющий защищать и даже страховать инвестиции в науку и новые технологии, пока еще преждевременно. При этом под результативностью института защиты прав на интеллектуальную собственность понимается степень успешности в разрешении конфликтов, т.е. действенность защиты нарушенных прав, а под эффективностью – соотношение результатов и затрат на их получение.

Уровень защищенности прав собственности в стране, по мнению экспертов, в целом оценивается как невысокий. Страна лишь сравнительно недавно (в 2006г.) исключена из специального списка 301 (обзорного), предусмотренного Торговым законодательством США по отношению к странам с низкой правовой защитой интеллектуальной собственности. Нарушение законодательства по авторскому праву и промышленной собственности является для Казахстана довольно распространенной практикой. Это можно наблюдать, начиная с невыплаты гонораров в периодических печатных изданиях, вознаграждений в издательствах до фактов открытого плагиата или «пиратства», незаконного использования торговых марок. В результате, моральные издержки и финансовые убытки несут авторы и производители лицензионной продукции, обманутыми оказываются потребители, государство недополучает налоги в бюджет. А, самое главное подрываются стимулы для занятия честным бизнесом у добросовестных предпринимателей, а также доверие к институту интеллектуальной собственности. В свете вступления Казахстана в ВТО данная проблема не может быть отнесена к разряду второстепенных.

С другой стороны, недостатки патентной правовой системы создают возможности для обогащения недобросовестных изобретателей, возникают судебные споры между патентообладателями и пользователями объектов интеллектуальной собственности. Примером последнего служит уже продолжающийся второй год нашумевший судебный спор между двумя алматинскими компаниями: ТОО «Zerecon» и ТОО «Digital ORB».

Нынешним состоянием правовой защиты интеллектуальной собственности объясняется и низкий уровень инвестиционной активности в индустриально-инновационной сфере, и связанные с ним трудности с достижением устойчивого экономического роста. Если институты защиты несовершенны, у экономических агентов возникают стимулы к частной защите. В таких условиях

не возникает адекватного «спроса» на институты, поддерживающие экономический рост, а экономика в целом оказывается в «плохом» равновесном состоянии, характеризующимся низкими темпами роста, высоким уровнем имущественного неравенства и широкой распространенностью поведения, нацеленного на присвоение ренты, а не на производство стоимости [6, с. 32].

«Несовершенства» института интеллектуальной собственности неминуемо сказываются на инновационном поведении субъектов, на их изобретательской активности. Поэтому закономерно, что в сопоставлении с зарубежными странами по количеству патентов на 1 миллион жителей Казахстан обладает одними из низких показателей. Если рассматривать коэффициент изобретательской активности населения, характеризующий творческий потенциал нации – количество патентов в расчете на 1 миллион населения, то по этому показателю в 2004–2008гг. наибольшая активность наблюдалась в Японии (1274,5 патентов на 1 млн. населения), Финляндии (359,8), США (331), Германии (293,6) и Великобритании (105,2).

Казахстан (коэффициент изобретательской активности – 0,13) уступает по изобретательской активности населения Российской Федерации (в 12 раз) и имеет примерно одинаковые показатели с Доминиканской Республикой и Перу (0,15 и 0,14 соответственно), при этом незначительно опережая Азербайджан (0,12) и Шри-Ланку (0,1). Слабая конкурентоспособность страны в технологическом плане объясняется в том числе, отсутствием пока в стране разработок мирового уровня. Если в 2008 году в Казахстане зарегистрирован 1 международный патент, то, к примеру, в Финляндии, в которой население в 3 раза меньше – 775 международных патентов.

Главная причина отставания Казахстана по показателям патентной активности заключается в том, что для казахстанских физических и юридических лиц, в силу существенной ограниченности финансовых средств и, частично, в силу особенностей их правового положения и низкой грамотности в сфере интеллектуальной собственности, патентование за границей часто является достаточно обременительным процессом. Эта ситуация сложилась еще в советское время и пока не преодолена, несмотря на тенденцию к росту патентования внутри страны [7].

Не преодолено пока и отставание республики по уровню его инновационного развития. Так, среди 142 стран по уровню развития инноваций Казахстан занял 84 место, согласно ежегодному отчету Global Innovation Index 2013, составляемому Корнельским университетом, бизнес-школой INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности. Казахстан получил в рейтинге индекс 32,7 (по шкале от 0 до 100), оказавшись между Эквадором и Индонезией. Для сравнения, в прошлом году индекс республики составлял 31,9. По сравнению с прошлым годом Казахстан спустился на одну строчку, учитывая, что тогда в общем обзоре рассматривали экономику 141 страны [8].

Очевидно, как и в соседней России, переход от нынешней ситуации с защитой прав собственности к си-

стеме, в которой у собственников будут действенные стимулы к эффективному использованию своих активов, должен обеспечить:

- четкую спецификацию прав собственности;
- надежную защиту прав собственности на активы владельца;
- надежную защиту прав собственности при их легальной передаче другому владельцу;
- восстановление нарушенных прав собственности.

Функции гаранта могут выполнять самые различные индивиды, их ассоциации, организации и совокупности организаций. [9, с. 28].

Как показывает мировая практика, цивилизованный правовой институт интеллектуальной собственности формируется не один десяток лет, поскольку является достаточно сложным, многосоставным и комплексным институтом, и Казахстану, конечно, предстоит сделать еще ряд шагов на пути к его созданию.

Что сегодня мешает Казахстану осуществить так называемый интеллектуальный рывок?

Во-первых, в Казахстане до сих пор не принята национальная стратегия развития интеллектуальной собственности, тогда как в мировых державах-лидерах в области инноваций придерживаются формулы, ставшей сегодня весьма популярной - «инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности». У нас об интеллектуальной собственности вспоминают, причем фрагментарно, только когда говорят о реализации государственных инновационных программ или в контексте построения «экономики знаний».

Успешный опыт стран, в которых приняты и реализуются на государственном уровне стратегии создания, защиты и использования интеллектуальной собственности, может служить для нас хорошим примером. Например, первое место по числу полученных заявок на выдачу патентов в 2012 году впервые занял Китай, обогнав США и Японию. До 2011 года только три патентных ведомства — Германии, Японии и Соединенных Штатов Америки — занимали позицию крупнейших в мире. Достижения Китая во многом объясняются заявленной государством стратегией «К инновационной экономике через рынок интеллектуальной собственности» и созданием жесткой централизованной системы государственного управления этим процессом.

Стратегическая программа создания, охраны и использования интеллектуальной собственности, принятая еще в 2003 году в Японии, ставила своей целью превратить Японию в нацию, основанную на интеллектуальной собственности. Как известно, именно на основе использования интеллектуальной собственности в виде передовых зарубежных технологий Япония в свое время создала лучшую в мире систему производства. В условиях дефицита рабочей силы и ограниченных инвестиций, интеллектуальная собственность была выбрана Японией как главный фактор экономического роста. И в результате сегодня Японии принадлежит 30% мирового рынка гражданской наукоемкой продукции.

Во-вторых, говоря о важности развития институтов правовой защиты интеллектуальной собственности, не следует забывать, что это необходимое, но еще недостаточное условие формирования инновационной экономики.

Инновационная экономика характеризуется наличием инновационно-восприимчивой среды, которая благоприятствует генерированию и повсеместному внедрению инноваций, максимальному раскрытию творческого потенциала как отдельной личности, так и организации в интересах развития общества. Инновационная культура обеспечивает готовность и способность индивидов поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни [10, с. 57].

Отсюда, формирование инновационной культуры в обществе мы склонны рассматривать как составную часть общей проблемы перевода экономики на индустриально-инновационные рельсы и одновременно как фактор ее развития. Уровень инновационной культуры определяет степень развитости инновационной экономики в стране.

Проблема эта, имеющая, по сути, психологическую окраску, для нас весьма сложна и ее решение занимает длительный период времени. Дело в том, что долгое время права на ИС принадлежали государству, и авторы не привыкли чувствовать интеллектуальные разработки «своими». В СССР автор изобретения мог в лучшем случае претендовать лишь на символическое материальное поощрение. В силу отсутствия института частной собственности у изобретателей не было возможности использовать результаты своего труда в качестве источника серьезного финансового дохода, а потому экономическая мотивация исключалась. Наши ученые в основном не приучены оформлять права на полученные результаты, которые нужно коммерциализировать, кроме того, нам остро не хватает посредников-профессионалов. Хороший ученый не всегда бывает хорошим менеджером, должен быть подготовленный отряд специалистов. Что же касается подготовки специалистов в области интеллектуальной собственности, то для Казахстана — это одна из серьезнейших проблем. В стране нет не просто ни одного специализированного учебного заведения по подготовке кадров в области интеллектуальной собственности, но даже специализации в данной сфере для будущих юристов и экономистов в вузах. А ведь сегодня как никогда возрастает спрос на инженерно-технических работников, менеджеров и предпринимателей в области инноваций, экспертов и оценщиков объектов ИС, патентных поверенных и т.д. Поэтому особое значение имеет создание инновационных вузов, образовательных центров по подготовке специалистов в области инновационных технологий. Такие государственные университеты существуют, например, в соседней России уже не один год, например, Российская государственная академия интеллектуальной собственности.

Как уже отмечалось, результаты деятельности ученых нередко остаются невостребованными в силу того, что практически отсутствует действенный механизм коммерциализации интеллектуальных разработок и передачи технологий. Мало того, отсутствует законодательно закрепленное определение термина «трансфер технологий» и даже базового понятия «промышленная собственность», а в литературе преобладает юридический подход к их трактовке. Между тем, важность категории «трансфер технологий» обуславливается его ролью как одного из видов коммерциализации объектов промышленной собственности, наряду с лицензированием, технологическим обменом и совместными НИОКР. Поэтому следует усилить работу по формированию эффективного посреднического звена в Национальной инновационной системе, обеспечивающего связку между этапом создания интеллектуальных разработок и этапом их выведения на рынок или непосредственного внедрения в производство.

В этом направлении государственными органами власти через делегирование полномочий подведомственным им структурам совместно с научным и промышленным сектором могут создаваться посреднические организации, оказывающие консультационные, экспертные, маркетинговые и иного рода услуги как отдельным ученым, так и научным коллективам. Например, организации, оказывающие патентно-лицензионные услуги, могут создаваться при Национальном институте интеллектуальной собственности, располагающем квалифицированными кадрами и соответствующими ресурсами.

щей инфраструктурой.

В процессе деятельности той или иной организационной структуры выходит на первый план проблема распределения прав на интеллектуальную собственность, а также материального вознаграждения автора-создателя. Еще более она обостряется при создании ее совместными усилиями нескольких коллективов в рамках кооперативного сотрудничества, а также на стадии передачи интеллектуальной разработки в сферу его промышленного применения.

Известной формой правового оформления договорных отношений в интеллектуальной и, в частности, научной сфере, является исследовательский контракт. В нем, помимо прочих положений, закрепляется распределение прав собственности на полученные результаты. В мировой практике такой контракт представляет собой подробный документ, включающий до 120-130 различных статей, состав и структура которых варьируется, что придает ему необходимую гибкость. Так, в США применяется более 50 видов исследовательских контрактов, существенно различающихся в зависимости от значения [11, с. 160]. Очевидно, такой опыт для нас весьма полезен, поскольку существующие договорные документы в стране не отличаются разнообразием, а главное не отвечают современным требованиям развития института интеллектуальной собственности. Здесь необходимо проведение предварительной работы по методическому и нормативному обеспечению разработки исследовательских контрактов.

В качестве материального вознаграждения более широкое распространение, как представляется, должны получить гранты. Как финансовые источники они в большей степени носят адресный, целевой характер и, кроме того, предоставляют возможность четкого отслеживания осуществляемой научной деятельности и одновременно несут в себе достаточно большой мотивационный заряд для их обладателей.

Вообще, материальное стимулирование научно-изобретательской деятельности ученых и инженеров - настолько актуальная сейчас проблема, что она вполне может перерасти в объект самостоятельного исследования. В казахстанском обществе сложилась в этой области парадоксальная ситуация: о ней довольно много говорят, но в поле зрения государственных органов власти находится не столько главный субъект - ученый, носитель творческих идей и изобретатель, сколько промышленные предприятия, призванные обеспечить рост инновационной активности в стране. В результате, отдельные ученые и научные коллективы как бы отходят на задний план государственной политики.

В этой связи финансовая составляющая механизма совершенствования института интеллектуальной собственности требует соответствующей корректировки в направлении повышения социального статуса ученого, изобретателя в обществе. Естественно, все изменения должны быть обязательно закреплены в юридическом порядке.

Материальная поддержка исследовательской деятельности ученых вузов должна быть направлена на всемерное ее поощрение. Так, следовало бы всемерно ввести специальные надбавки ученым, а) осуществляющим НИР совместно с промышленными предприятиями и другими организациями, б) за публикации работ в зарубежных изданиях; в) за имеющиеся авторские свидетельства и патенты. В некоторых вузах такая практика уже используется. Возможно также параллельное поощрение инициативных ученых путем создания в вузах и научных учреждениях специальных фондов, формирование которых может осуществляться за счет средств, получаемых от коммерческой деятельности.

Материальные формы поощрения ученых должны

найти отражение и быть закреплены в трудовых контрактах.

Подводя итог всему вышесказанному, можно выделить следующие направления совершенствования работы по правовой защите интеллектуальной собственности и созданию благоприятных условий для инновационной деятельности в стране.

1. Четкое закрепление в законодательном порядке понятий «промышленная собственность», «трансфер технологий».

2. Разработка нормативных актов, четко определяющих статус создателей (авторов) интеллектуальных продуктов: ученых, инженеров, научных организаций, развитие форм негосударственного пенсионного обеспечения научных работников.

3. Создание в обеих палатах парламента комитетов по вопросам интеллектуальной собственности с целью подготовки и принятия законодательных актов по данной проблематике и последующего контроля за состоянием дел в этой области.

4. Создание в центральных аппаратах и территориальных подразделениях Министерств внутренних дел, образования и науки, индустрии и новых технологий специализированных структурных подразделений или групп, занимающихся вопросами охраны прав интеллектуальной собственности.

5. Создание специальных экспертных групп при территориальных управлениях юстиции по вопросам определения нелегальной продукции.

Результативность работы по охране интеллектуальной собственности зависит от слаженной работы всех заинтересованных организаций и ведомств, их координации с международными организациями, правовой культуры представителей частного предпринимательства и потребителей.

И в завершение хотелось бы отметить еще один момент. Последние несколько лет в отечественных ВУЗах и научных организациях в погоне за количественными результатами научной деятельности стали иногда чрезмерно увлекаться патентными показателями. Существуют опасения, что в условиях упрощения регистрации патентных документов данный процесс превратится в формальный и организационный, а также отдельные авторы изобретений будут стремиться к патентованию лишь ради повышения собственного рейтинга.

Кроме того, патентную защиту не следует рассматривать, в качестве единственного мотивационного фактора инновационного развития, как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне государства. Известно, что для формирования и развития Национальной инновационной системы необходимо наличие и других факторов в виде развитой инфраструктуры, благоприятной налоговой среды и т.д. Очевидно, к вопросу об эффективности патентной системы необходимо подходить взвешенно и системно, в зависимости от конкретной ситуации и учитывая особенности национальной экономики, отрасль промышленности, степень монополизации рынка, маркетинговую стратегию компании, а также прочие альтернативные формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Таким образом, наличие охранного документа закрепляет право собственника на использование рассмотренных выше объектов. Однако, эффективность их правовой защиты определяется той степенью, в которой данный институт стимулирует рыночных субъектов к ускоренному внедрению интеллектуальных разработок в производство, способствует формированию полноценных отношений интеллектуальной собственности в индустриально-инновационной сфере. Только в этом случае будет достижима цель вхождения Казахстана в 20-ку стран-лидеров по интеллектуальной собственности.

### Использованная литература:

1. Годовой отчет РГП «НИИС» Комитета по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан. – Астана, 2011.
2. Годовой отчет РГП «НИИС» Комитета по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан. – Астана, 2012.
3. Материалы заседания Коллегии Комитета по правам интеллектуальной собственности МЮ РК по итогам 1 полугодия 2013г.
4. [www.nac.gov.kz/news/analitics](http://www.nac.gov.kz/news/analitics).
5. Всемирная организация интеллектуальной собственности: Мировые показатели интеллектуальной собственности в 2012 году.
6. Смирнов В., Саранцев В., Кунин В. США: изобретения на рынке // Интеллектуальная собственность. 1993. №11-12. С. 32-35.
7. АО «Национальный инновационный фонд. Отчет о тенденциях развития инноваций в мире и в Республике Казахстан, 2011.
8. Global Innovation Index 2013.
9. Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности – неиспользуемый резерв экономического роста России? // Вопросы экономики. 2006. №1. С. 22-38.
10. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и науковедение. – 2001. №2. С. 54-63.
11. Наука в экономической структуре народного хозяйства // Отв. ред. С.Г. Салтыков. – М.: Наука, 1990. – 192 с.

### Резюме:

Бұл мақалада зияткерлі жеке-меншіктің өркениетті институты дамуының шектеуші мәселелері талданды. Республиканың зияткерлі жеке-меншік бойынша 20 алдыңғы қатарлы елдер қатарына қосылу алғышарттары және басты қадамдары айқындалады.

*Негізгі сөздер:* зияткерлік меншік, өнеркәсіптік меншік, инновациялық экономика, зияткерлік меншік қорғау.

В данной статье анализируются проблемы, ограничивающие развитие цивилизованного института интеллектуальной собственности в Казахстане. Выявляются предпосылки и основные шаги вхождения республики в 20-ку самых привлекательных стран мира по интеллектуальной собственности.

*Ключевые слова:* интеллектуальная собственность, промышленная собственность, инновационная экономика, защита интеллектуальной собственности.

This paper analyzes the problems that restrict the development of a civilized Institute of Intellectual Property in Kazakhstan. The background and the main steps of the country of entering to the top 20 most attractive countries by intellectual property are identified.

*Keywords:* Intellectual property, industrial property, innovating economy, intellectual property protection.

### Сведения об авторе:

Урузбаева Н. А. - главный научный сотрудник АО «Институт экономических исследований» при МЭБП РК, профессор, д.э.н.

## Продовольственная безопасность в Казахстане: нормы и цены

**С. Югай**

*Карагандинский экономический университет  
Казпотребсоюза*

Обеспечение продовольственной безопасности занимает важное место в общей экономической политике государства и влияет на такие важные показатели как уровень жизни и сбережения населения.

По определению Комитета по всемирной продовольственной безопасности, признается, что продовольственная безопасность считается достигнутой при наличии у всех людей постоянного физического и экономического доступа к достаточному количеству безопасной и питательной пищи, позволяющей удовлетворить их пищевые потребности и вкусовые предпочтения для введения активного и здорового образа жизни [1].

Бирюков А.И. считает, что продовольственная безопасность как экономическая категория определяет устойчивое развитие экономической системы, целевые параметры ее функционирования и включает подсистему экономических категорий, характеризующих продовольственную независимость, степень продовольственного обеспечения регионов, экономическую и физическую доступность продуктов питания для населения, качество и экологическую чистоту продовольствия [2].

По мнению Есжановой Ж.Ж., продовольственная безопасность – это степень обеспеченности населения страны экологически чистыми и полезными для здоровья продуктами питания отечественного производства по научно-обоснованным нормам и доступным ценам [3].

Проблема продовольственной безопасности – одна

из коренных стратегических проблем, которую необходимо решить для обеспечения стабильности в государстве. Несмотря на то, что подход к ее решению в разных государствах имеет свои национальные особенности, общим является положение о поддержке и обеспечении необходимого уровня продовольственного снабжения населения в объемах, гарантирующих устойчивое экономическое развитие и социально-политическую стабильность в обществе [4].

Важно понимать, что проблему продовольственной безопасности следует рассматривать с позиции системного анализа. В рамках решения данной проблемы можно выделить следующие важные её элементы:

1) продовольственная независимость, которая выражается в способности государства производить достаточное количество продуктов питания для населения;

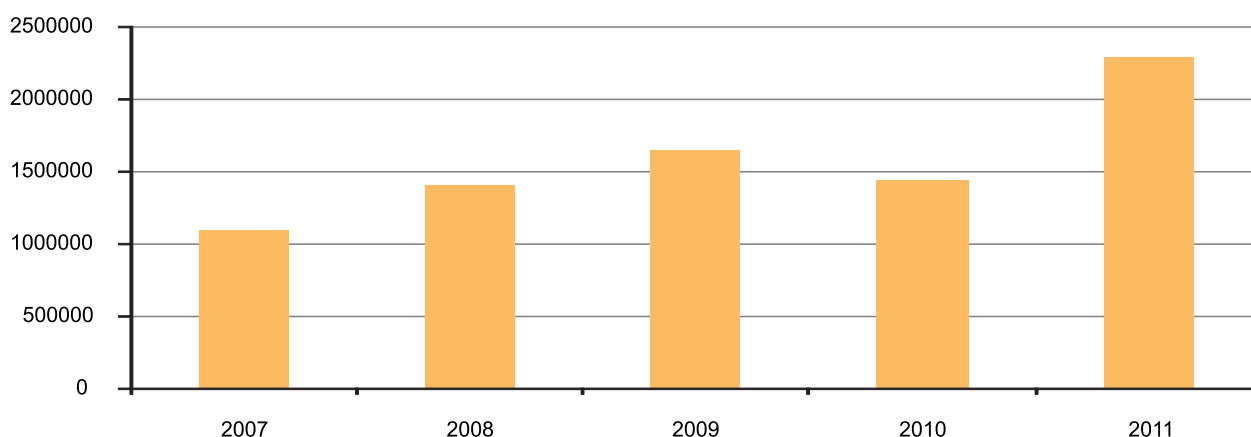
2) экономическая доступность продовольственных товаров для населения, которая тесно связана со снижением уровня бедности, так как изменение цен на продовольственные товары оказывает влияние на покупательную способность населения, а рост уровня жизни определяет доступность продовольственных товаров.

Состояние сельского хозяйства в стране оказывает прямое влияние на продовольственную безопасность. Для анализа состояния продовольственной безопасности в Казахстане рассмотрим показатели, характеризующие состояние сельского хозяйства.

Рисунок 1

### Валовой выпуск продукции сельского хозяйства в 2007-2011 годах

в фактически действовавших ценах млн. тенге



Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [5].

Как видно на диаграмме в целом можно отметить положительную динамику валового выпуска сельскохозяйственной продукции и его увеличение более чем в 2 раза, если сравнивать 2007 и 2011 годы, что может свидетельствовать об увеличении продовольственных товаров в стране. Однако, по данному показателю сложно оценить состояние продовольственной безопасности,

так как рост валового производства предполагает увеличение обеспеченности продуктами питания, но еще не свидетельствует об их доступности. Кроме этого, валовой выпуск, выраженный в ценах, может происходить в результате роста цен на продукцию. Поэтому для более объективного анализа целесообразно проследить динамику по натуральным показателям.

Таблица 1

**Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур**

тыс. тонн

	Зерновые (включая рис) и бобовые культуры (в весе после доработки)	Масличные культуры	Хлопок-сырец	Сахарная свекла	Картофель	Овощи	Бахчевые культуры
2007	20 137,8	459,4	441,7	309,4	2 414,8	2 196,4	661,8
2008	15 578,2	414,0	317,5	130,2	2 354,4	2 280,0	869,7
2009	20 830,5	703,6	270,0	181,3	2 755,6	2 457,2	852,3
2010	12 185,2	775,4	239,8	152,0	2 554,6	2 576,9	1 118,2
2011	26 960,5	1 141,9	336,0	200,4	3 076,1	2 877,7	1 248,0

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [6].

По данным таблицы можно сделать вывод, что по зерновым и бобовым культурам трудно проследить определенную динамику по валовому сбору, так как существует определенная разница в объеме валового сбора по годам. Устойчивая положительная динамика прослеживается по валовому сбору масличных культур

и овощей. По валовому сбору бахчевых культур можно отметить в целом положительную динамику, за исключением небольшого снижения в 2008 году. Также положительная динамика роста прослеживается по валовому сбору картофеля, за исключением снижения в 2010 году.

Таблица 2

**Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур в 2011 году**

млн. тонн

	Зерновых и зернобобовых культур	Картофеля	Овощей и бахчевых
Казахстан	85,3	0,2	0,6
Азербайджан	2,4	0,9	1,7
Армения	0,4	0,6	1,0
Беларусь	8,4	7,7	2,0
Кыргызстан	1,6	1,4	1,0
Молдова	2,5	0,4	0,4
Россия	94,2	32,7	16,3
Таджикистан	1,1	0,9	1,7
Узбекистан	7,1	1,9	8,3
Украина	56,7	24,2	10,6

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [7].

При сравнении валового сбора сельскохозяйственных культур в 2011 году с другими странами в Казахстане отмечается значительный объем зерновых и зернобобовых культур, что, скорее всего объясняется высоким урожаем пшеницы. По валовому сбору карто-

феля наблюдается наименьшее значение среди рассматриваемых стран. По валовому сбору овощей и бахчевых можно отметить один из самых низких показателей после Молдовы.

Таблица 3

**Производство основных видов продукции животноводства**

	Мясо (в живой массе), тыс. тонн	Мясо (в убойной массе), тыс. тонн	Молоко, тыс. тонн	Яйца, млн. штук	Шерсть (в физической массе), тыс. тонн	Каракуль, тыс. штук
2007	1 504,7	838,7	5 073,2	2 664,2	34,2	90,6
2008	1 571,1	874,2	5 198,0	2 989,1	35,2	115,0
2009	1 598,8	896,3	5 303,9	3 306,4	36,4	78,8
2010	1 648,4	937,4	5 381,2	3 720,3	37,6	49,4
2011	1 656,4	939,4	5 232,5	3 718,5	38,5	42,0

Примечание: Составлено автором по данным Агентства РК по статистике [7].

По натуральным показателям животноводства наблюдается следующая тенденция: постепенный рост по производству мяса и шерсти, снижение производства объемов каракуля. Отмечается рост объемов молока,

за исключением снижения в 2011 году. По объему производства яиц трудно проследить определенную динамику, однако можно отметить отсутствие значительной разницы по годам.

Таблица 4

## Поголовье крупного рогатого скота

млн. голов на 1 января

	2008	2009	2010	2011	2012
Казахстан	5,7	6,0	6,1	6,2	5,7
Азербайджан	2,5	2,6	2,6	2,6	2,7
Армения	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Беларусь	4,0	4,1	4,2	4,2	4,2
Кыргызстан	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3
Молдова	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Россия	21,5	21,0	20,7	20,0	20,1
Таджикистан	1,7	1,8	1,8	1,9	2,0
Узбекистан	7,5	8,0	8,5	9,1	9,6
Украина	5,5	5,1	4,8	4,5	4,4

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [7].

По поголовью КРС в Казахстане можно отметить более высокий показатель, чем в ряде других стран. Более высокий показатель по поголовью КРС, чем в Казахста-

не, согласно статистическим данным наблюдается в России и Узбекистане.

Таблица 5

## Производство основных видов продукции животноводства в 2011 году

	Мясо (в убойном весе)		Молоко		Яйца	
	тыс. тонн	кг, на душу населения	тыс. тонн	на душу населения, кг	млн. штук	на душу населения, штук
Казахстан	939,4	56,7	5232,5	315,9	3718,5	224,6
Азербайджан	263,7	29,0	1622,0	179,0	1011,0	112,0
Армения	70,3	22,0	601,5	184,0	633,6	194,0
Беларусь	1020,0	108,0	6505,0	687,0	3752,0	396,0
Кыргызстан	190,4	36,0	1358,0	258,0	392,8	75,0
Молдова	117,9	33,0	560,0	157,0	705,2	198,0
Россия	7520,0	53,0	31646,0	221,0	41113,0	288,0
Таджикистан	75,4	10,0	695,9	91,0	254,7	33,0
Узбекистан	1564,0	-	6766,0	231,0	3442,0	117,0
Украина	2144,0	47,0	11086,0	243,0	18690,0	409,0

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [7].

При сравнении производства мяса в убойном весе и молока на душу населения в Казахстане более высокие показатели, чем в ряде других стран в 2011 году. За рассматриваемый период более высокие объемы по мясу и молоку производились в Белоруссии. В сравнении производство яиц на душу населения более высокий показатель, чем в

Казахстане, отмечается в Белоруссии и России.

Статистика по потреблению продуктов питания напрямую отражает состояние продовольственной безопасности в стране. Для дальнейшего анализа продовольственной безопасности рассмотрим показатели по потреблению продуктов питания.

Таблица 6

## Потребление основных продуктов питания населением

кг, в среднем на душу

Наименование	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Хлебопродукты и крупяные изделия	10,3	9,5	10,3	10,2	10,2	10,1	10,2	10,4
Мясо и мясопродукты	3,7	3,3	3,7	4,1	4,1	4,2	4,4	5,5
Рыба и морепродукты	0,4	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
Молоко и молочные продукты	19,6	15,8	17,1	17,3	17,0	17,5	17,0	19,0
Яйца, штук	8,5	9,0	9,5	10,1	10,0	10,7	10,8	12,5
Масла и жиры	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,1	1,1	1,6
Фрукты	1,3	3,0	3,4	3,6	3,7	3,9	4,0	4,9
Овощи	7,2	5,9	6,0	6,1	6,0	6,3	5,9	7,3
Картофель	5,5	3,9	3,8	3,8	3,7	3,6	3,5	4,0

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике.

Анализ динамики потребления продуктов питания в Казахстане показывает, что за последние годы уровень потребления основных продуктов питания увеличился, за исключением незначительного уменьшения потребления в отдельные годы по таким продуктам как: молоко и молочные продукты, масла и жиры, картофель. Особо стоит отметить, что потребление таких продуктов

питания, как мясо и фрукты увеличилось на большую величину в количественном выражении, чем на хлебопродукты и крупяные изделия. В данном случае можно говорить о том, что структура потребления улучшилась не только в количественном, но и в качественном выражении, что выражается в увеличении потребления более дорогих продуктов по сравнению с более дешевыми.

Таблица 7

**Потребление продуктов питания населением с доходами ниже величины прожиточного минимума**

на 1 члена домохозяйства в месяц, кг

	2007	2008	2009	2010	2011
Хлебопродукты и крупяные изделия	9,8	9,5	9,6	9,8	8,7
Мясо и мясо продукты	2,4	2,5	2,5	2,6	2,6
Рыба и морепродукты	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Молоко и молочные продукты	12,8	12,4	12,1	11,3	10,8
Яйца, шт	6,6	5,7	5,7	6,0	7,1
Масла и жиры	0,8	0,7	0,9	0,8	1,2
Фрукты	1,9	2,0	2,0	1,9	2,5
Овощи	4,2	4,3	4,2	3,8	4,6
Картофель	2,9	2,8	2,7	2,5	2,9

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике.

При сравнении потребления в 2007 и 2011 годах среди наиболее бедного населения положительную тенденцию можно отметить только по определенным товарам на незначительную величину и снижение потребления по таким продуктам как хлебопродукты и крупяные изделия, рыба и морепродукты, молоко и молочные продукты.

Существенная разница в потреблении между населением с доходами ниже величины прожиточного минимума и в среднем по стране в 2011 году прослеживается по таким товарам как мясо (более чем в 2 раза), рыба и морепродукты (более чем в 2 раза), фрукты (2,5 кг и 4,9 кг).

Таблица 8

**Доля населения, имеющего доходы, использованные на потребление, ниже стоимости продовольственной корзины**

в процентах

	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика								
Казахстан	16,1	5,2	2,7	1,4	1,2	0,6	0,4	0,5
Акмолинская	11,8	7,7	5,6	4,1	1,2	-	0,2	1,2
Актюбинская	16,5	7,0	2,0	2,4	0,4	-	0,2	0,0
Алматинская	25,6	3,8	3,4	3,1	4,0	1,6	0,1	0,2
Атырауская	25,8	12,9	3,7	0,4	1,4	1,1	0,8	0,1
Западно-Казахстанская	13,8	6,6	2,6	1,8	0,0	1,0	-	0,1
Жамбылская	26,1	5,5	3,0	0,6	0,5	-	-	0,2
Карагандинская	11,3	3,6	4,0	0,9	1,1	0,5	0,4	0,3
Костанайская	17,8	9,3	2,7	0,2	0,8	0,4	0,5	0,7
Кызылординская	15,6	5,8	4,1	2,9	3,4	-	-	0,2
Мангистауская	32,2	2,7	0,8	2,3	0,0	2,9	0,8	0,2
Южно-Казахстанская	20,6	4,6	1,6	1,0	0,8	0,5	1,3	1,0
Павлодарская	8,7	4,0	0,6	0,8	0,2	0,4	0,1	0,5
Северо-Казахстанская	5,4	5,2	5,6	1,2	2,0	0,2	0,5	1,0
Восточно-Казахстанская	12,9	5,7	1,6	1,2	0,5	0,6	0,5	1,1
г. Астана	1,2	0,9	0,4	0,0	0,0	-	0,4	0,2
г. Алматы	2,8	0,2	0,8	0,5	0,6	0,1	0,1	0,1

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике.

Как видно, из таблицы в целом по стране с 2001 года можно отметить тенденцию снижения количества людей, имеющих доходы, использованные на потребление, ниже стоимости продовольственной корзины, за исключением незначительного повышения данного показателя в 2011 году по сравнению с 2010 годом. Сравнивая 2001 и 2011 годы можно увидеть значительное снижение

количества населения, имеющего проблему недоедания в несколько раз. Если же рассматривать данную проблему на областном уровне, то также можно отметить значительное снижение количество недоедающих людей в 2011 году по сравнению с 2001 годом во всех областях. Наилучший показатель в 2011 году отмечался в Актюбинской области, где данный показатель равнялся нулю.

Таблица 9

**Потребление населением продуктов питания в домохозяйствах по децильным группам населения в 2011 году**

на 1 члена домохозяйства в месяц, кг

	Все домохозяйства		В том числе городские		В том числе сельские	
	10% наименее обеспеченного населения	10% наиболее обеспеченного населения	10% наименее обеспеченного населения	10% наиболее обеспеченного населения	10% наименее обеспеченного населения	10% наиболее обеспеченного населения
Потребление на члена домохозяйства:						
Хлебопродукты и крупяные изделия	9,3	11,9	8,8	11,0	9,2	14,7
Мясо и мясо продукты	2,8	9,0	3,0	9,2	2,6	8,6
Рыба и морепродукты	0,4	1,4	0,5	1,5	0,4	1,3
Молоко и молочные продукты	10,7	29,0	12,3	30,1	10,1	27,5
Яйца, штук	7,1	19,6	8,3	21,6	6,9	15,5
Масла и жиры	1,2	2,0	1,2	1,9	1,3	2,4
Фрукты	2,6	8,5	2,7	9,2	2,4	6,7
Овощи	5,2	10,5	5,1	10,8	5,1	10,3
Картофель	2,8	5,5	2,9	5,5	2,8	5,4

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике.

Наибольшая разница в потреблении между наименее обеспеченными и наиболее обеспеченными группами населения по таким продуктам питания как мясо, молоко, яйца, фрукты, овощи, картофель. Существует определенная разница в структуре потребления в городе и сельской местности. Так, среди наиболее обеспеченного населения, в городской местности больше по-

требление по мясу, рыбе, молочным продуктам, яйцам, картофелю, овощам и фруктам. В сельской местности было больше потреблено хлебопродуктов, масла и жиров. В структуре потребления среди наименее обеспеченного населения в городе и селе прослеживается примерно аналогичная ситуация, за исключением одинакового потребления овощей.

Таблица 10

**Покупательная способность среднедушевых денежных доходов\***

кг

	2007	2008	2009	2010	2011
Говядина	36	35	36	39	32
Куры полупотрошенные	48	45	51	60	58
Колбаса вареная	30	29	29	33	31
Масло животное	38	33	33	34	24
Масло растительное, литр	84	62	99	114	52
Молоко цельное, литр	258	234	243	281	270
Яйца, десяток	113	111	132	161	160
Хлеб пшеничный из муки 1 сорта	289	265	293	362	374
Картофель	258	270	309	399	317
Яблоки	111	106	118	137	124

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [8].

\* Товарный эквивалент среднедушевого денежного дохода на конец периода.

Анализируя данные таблицы относительно покупательной способности продовольственных товаров, можно сделать вывод, что в 2011 году по сравнению с 2010 произошло снижение данного показателя по рассматриваемым продуктам, за исключением хлеба из

пшеничной муки из 1 сорта. При сравнении покупательной способности в 2007 и 2011 годах снижение произошло таким продуктам, как говядина, масло животное, масло растительное.

**Потребление продуктов питания населением с доходами выше и ниже величины прожиточного минимума\***

на одного члена домохозяйства в месяц, кг

	2007		2008		2009		2010		2011	
	выше п.м.	ниже п.м.	выше п.м.	ниже п.м.	выше п.м.	ниже п.м.	выше п.м.	ниже п.м.	выше п.м.	ниже п.м.
Хлебобродуки и крупяные изделия	10,5	9,8	10,5	9,5	10,2	9,6	10,2	9,8	10,4	8,7
Мясо и мясopодуки	4,5	2,4	4,5	2,5	4,4	2,5	4,6	2,6	5,6	2,6
Рыба и морепродуки	0,8	0,5	0,8	0,5	0,8	0,4	0,8	0,4	0,9	0,4
Молоко и молочные продукты	18,4	12,8	18,3	12,4	18,1	12,1	17,4	11,3	19,2	10,8
Яйца, шт	10,8	6,6	11,1	5,7	11,3	5,7	11,3	6,0	12,7	7,1
Масла и жиры	1,0	0,8	1,0	0,7	1,1	0,9	1,1	0,8	1,6	1,2
Фрукты	3,9	1,9	4,0	2,0	4,0	2,0	4,2	1,9	4,9	2,5
Овощи	6,5	4,2	6,5	4,3	6,5	4,2	6,0	3,8	7,4	4,6
Картофель	4,0	2,9	4,0	2,8	3,7	2,7	3,4	2,5	4,0	2,9

Составлено по данным Агентства РК по статистике [8].

\* Без учета потребления в предприятиях общественного питания.

Среди населения с доходами выше величины прожиточного минимума в 2011 году по сравнению с 2007 годом можно отметить увеличение потребления не только в количественном отношении, но и в качественном по определенным продовольственным товарам. Так, в 2011 году по сравнению с 2007 среди рассматриваемой группы было потреблено больше таких более дорогих продуктов, как мясо и мясopодуки, рыба и морепродуки, фрукты. Кроме этого было потреблено больше молока и молочных продуктов (18,4 кг и 19,2 кг), яиц (10,8 кг и 12,7 шт.), овощей (6,5 кг и 7,4 кг), масла и жиров (1,0 кг и 1,6 кг).

Населением с доходами ниже величины прожиточного минимума в 2011 году в сравнении с 2007 годом

было потреблено меньше таких продуктов, как рыба и морепродуки, молоко и молочные продукты, хлебopодуки и крупяные изделия.

Стоит отметить, что разница в потреблении между двумя рассматриваемыми категориями является существенной по таким продуктам как мясо и мясopодуки (более чем в 2 раза 2,6 кг и 5,6 кг), рыба и морепродуки (более чем в 2 раза 0,4 кг и 0,9 кг), молоко и молочные продукты (10,8 кг и 19,2 кг), фрукты (4,9 кг и 2,5 кг).

Для исследования уровня продовольственной безопасности с точки зрения доступности продуктов питания по ценам для населения рассмотрим индекс цен реализации на продукцию сельского хозяйства за период 1996-2011 гг.

**Индекс цен на продукцию сельского хозяйства**

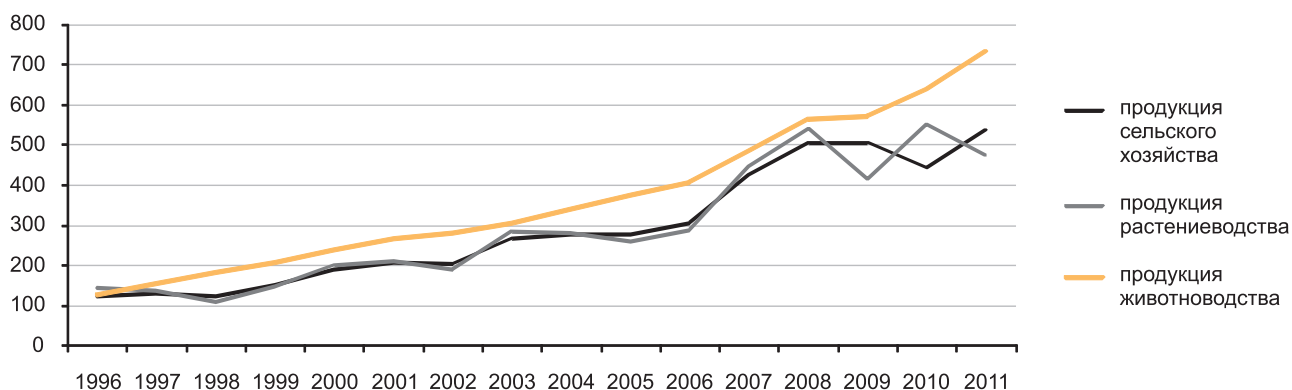
на конец периода, в процентах, декабрь 1995=100

Год	Продукция сельского хозяйства	Продукция растениеводства	Продукция животноводства
1996	122,7	146,1	128,8
1997	129,9	136,3	156,2
1998	122,9	108,2	181,9
1999	153,4	147,6	207,4
2000	191,6	201,6	238,0
2001	207,5	212,8	268,0
2002	202,6	191,5	279,7
2003	266,8	285,4	305,7
2004	277,4	281,3	339,6
2005	278,6	261,1	375,3
2006	305,0	287,9	406,8
2007	424,4	443,9	485,0
2008	506,3	539,4	566,3
2009	506,3	414,7	573,2
2010	441,8	549,1	636,9
2011	535,8	473,3	732,1

Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [9].

Рисунок 2

**Индекс цен реализации на продукцию сельского хозяйства**



Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [9].

Оценивая индексы цен относительно 1995 года можно отметить тенденцию увеличения цен на продукцию животноводства. В целом по продукции сельского хозяйства, а также по продукции растениеводства также прослеживается динамика увеличения цен, за исключением их снижения в определенные годы. Увеличение индекса цен по рассматриваемым трем категориям можно объяснить общим повышением уровня цен в стране, связан-

ным со многими факторами, среди которых повышение цен на нефть, ситуация на мировых рынках и другие. Однако, также стоит отметить, что за рассматриваемый период происходил также рост доходов населения в виде заработной платы, пособий, стипендий, пенсий, что оказывало сглаживающий эффект на доступность продовольственных товаров.

Таблица 13

**Индекс цен на продукцию сельского хозяйства в государствах Содружества**

	в процентах к предыдущему году					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Азербайджан	108	109	114	110	99	104
Армения	91	112	103	99	88	132
Беларусь	115	108	114	136	104	118
Казахстан	101	101	120	139	103	93
Кыргызстан	113	116	124	123	96	99
Молдова	105	103	139	86	82	143
Россия	110	104	118	127	97	107

Примечание: Данные Агентства РК по статистике [10].

В 2007 году произошло повышение цен почти во всех рассматриваемых странах, за исключением Армении. Данная тенденция увеличения цен может быть связана с мировым продовольственным кризисом 2007-2008 г. В сравнении со странами Содружества в 2010 году в Ка-

захстане отмечался наименьший рост цен.

Уровень цен на отечественную продукцию важно изучать в сравнении с ценами на аналогичную продукцию в других странах. При существенной разнице цен возникает вероятность увеличения импортозависимости страны.

Таблица 14

**Цены реализации сельскохозяйственной продукции в Казахстане и странах ЕС в 2010 году**

	в среднем за год, в евро за 100 кг*						
	Пшеница мягкая	Картофель	КРС**	Овцы	Птица	Молоко	Яйца
Казахстан	10,88	23,50	144,11	129,45	111,79	24,80	5,89
Бельгия	15,88	12,72	126,53	-	86,22	30,39	43,64
Болгария	12,5	22,22	118,14	111,4	92,48	-	7,59
Чехия	13,42	16,76	229,8	112,72	80,58	-	6,46
Дания	13,16	16,11	-	16,78	74,26	32,23	6,31
Германия	14,95	15,79	-	-	81,00	31,23	-
Ирландия	-	-	-	192,67	86,05	28,15	5,72
Греция	16,46	48,06	244,63	133,39	149,57	37,33	16,02
Испания	17,34	25,28	194,84	32,71	97,62	29,56	6,95

	Пшеница мягкая	Картофель	КРС**	Овцы	Птица	Молоко	Яйца
Латвия	16,34	14,75	82,5	116,64	-	-	6,08
Литва	16,20	16,88	132,58	197,78	82,11	25,01	6,33
Люксембург	15,90	40,36	361,17	-	318,0	29,73	14,80
Венгрия	14,23	22,61	199,52	155,68	77,56	26,09	9,38
Мальта	-	27,20	-	-	118,8	41,34	7,17
Нидерланды	16,10	12,75	247,0	121,00	78,85	33,20	4,60
Австрия	13,12	17,27	302,03	59,00	91,60	29,00	13,08
Польша	15,00	12,73	266,43	166,71	80,23	26,68	4,82
Португалия	14,93	24,96	121,31	24,75	43,24	28,98	6,63
Румыния	14,01	32,29	218,23	91,64	92,11	22,32	6,65
Словения	13,57	15,68	218,23	-	102,40	27,34	9,39
Словакия	13,61	27,3	214,0	65,00	78,84	27,31	7,25
Финляндия	14,74	11,89	-	-	-	39,41	5,63
Швеция	16,88	28,44	-	-	89,96	35,13	8,18
Великобритания	15,28	15,7	-	179,39	-	27,92	2,56

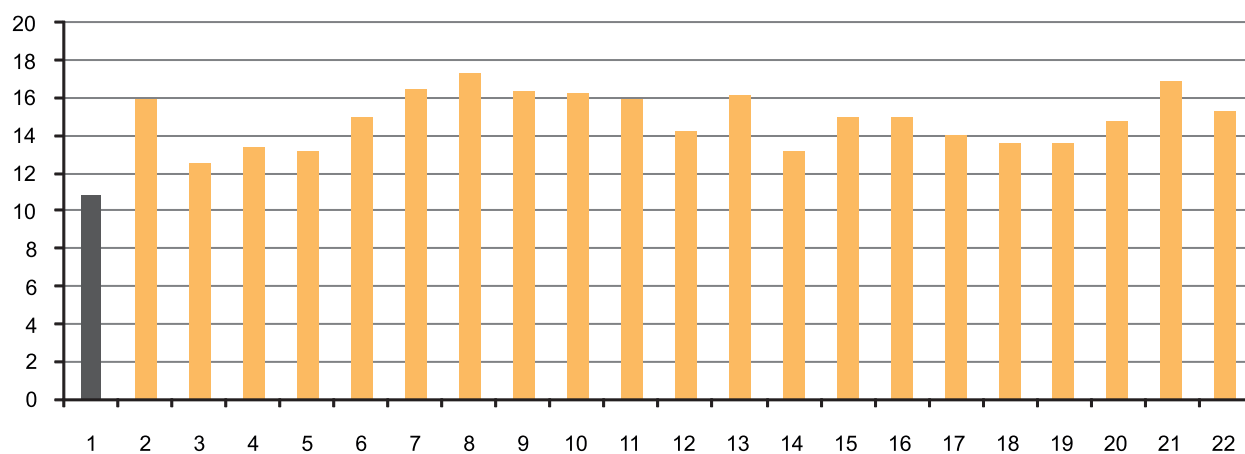
Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [10].

\* По курсу Национального банка.

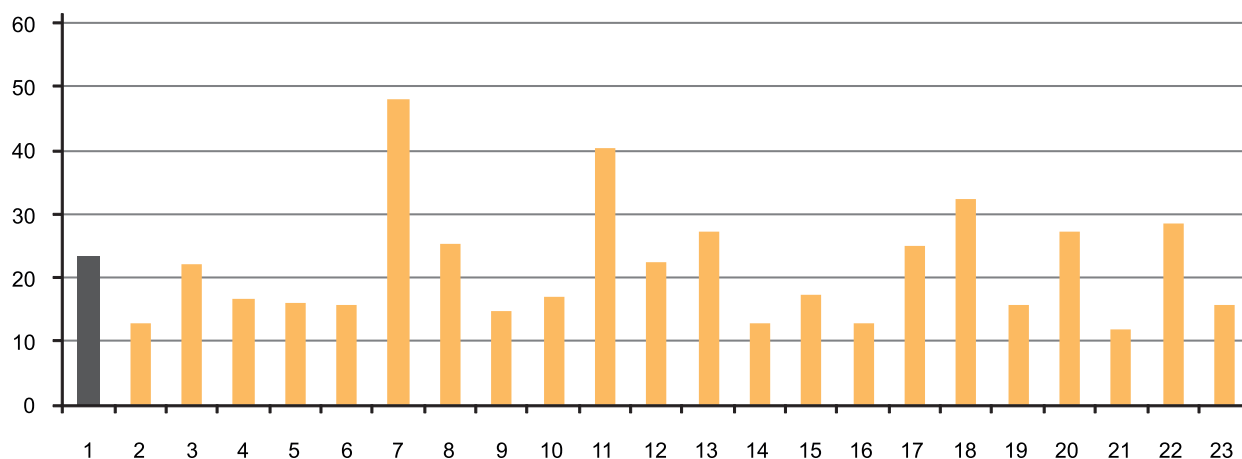
\*\* Крупный рогатый скот.

Рисунок 3

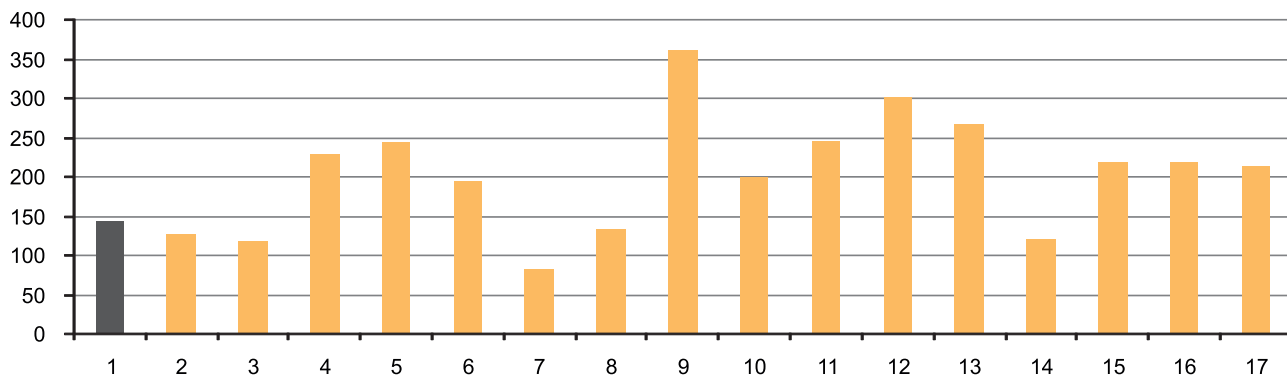
Цены на мягкую пшеницу



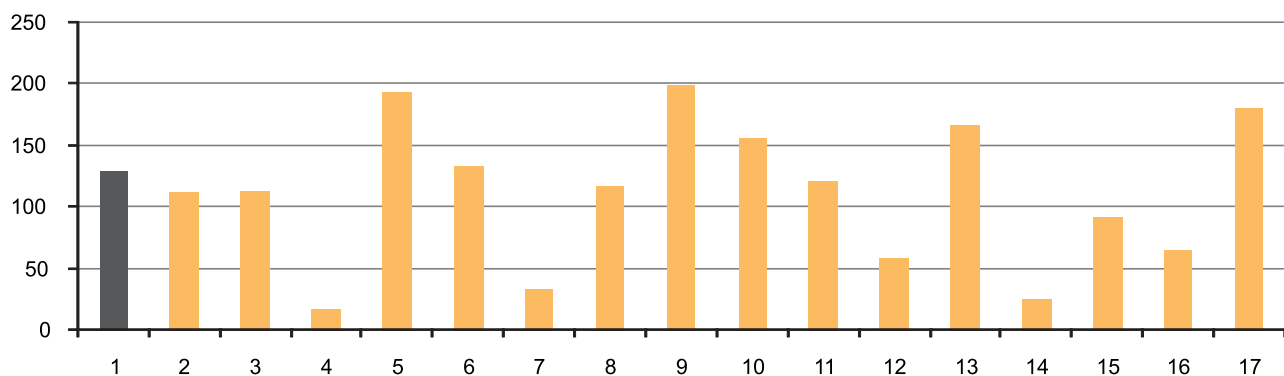
Цены на картофель



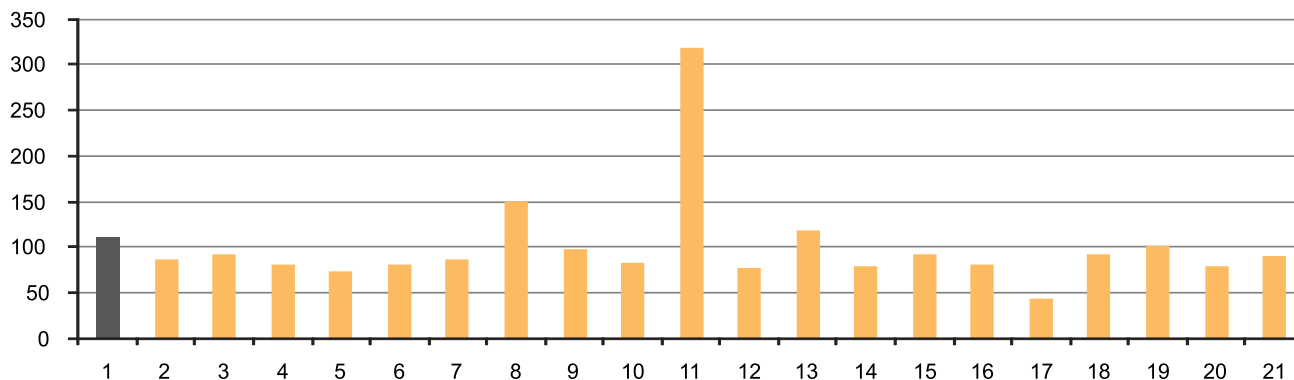
Цены на КРС



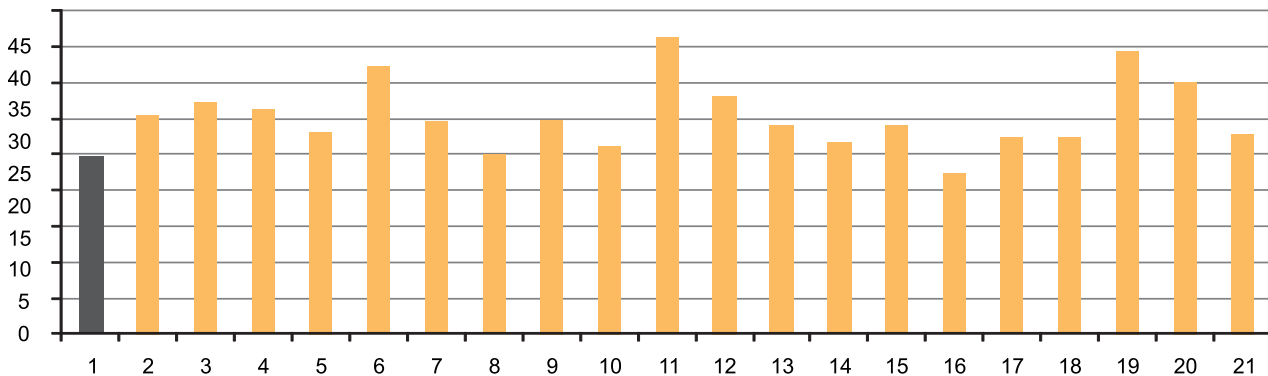
Цены на овцы



Цены на птицу



Цены на молоко





Примечание: Составлено по данным Агентства РК по статистике [10].

Если проанализировать представленные данные за 2010 год, то можно сделать вывод, что казахстанские продовольственные товары по цене могут конкурировать с товарами, произведенными в странах ЕС. Цены на пшеницу в Казахстане за рассматриваемый период были самыми низкими в сравнении со странами ЕС, что, скорее всего, объясняется благоприятными климатическими условиями и большой территории страны для выращивания данной сельскохозяйственной культу-

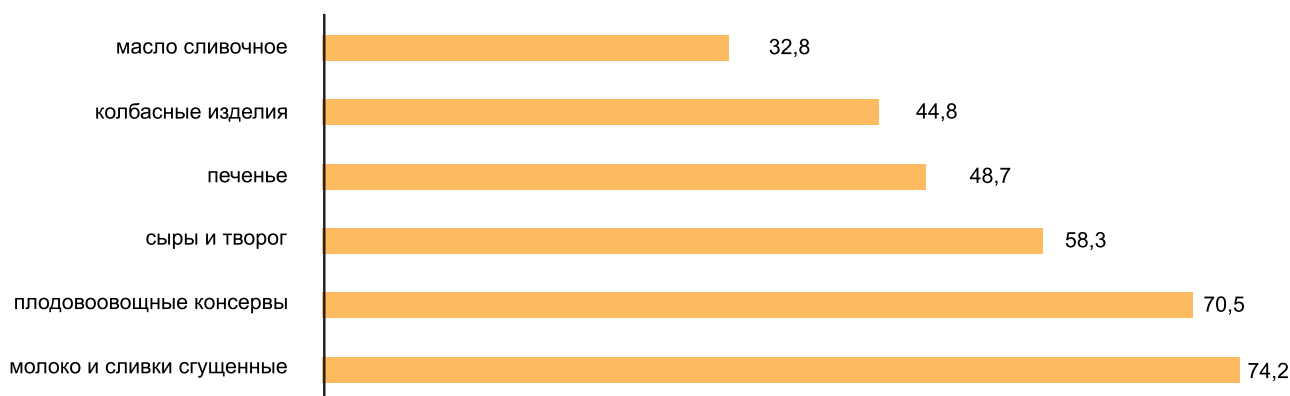
ры. Цена на мясо птицы в Казахстане в 2010 году была выше, чем во многих странах ЕС. В данном случае существует вероятность импортозависимости по данному продукту в связи с более низкой ценой в других странах.

Исследуя проблему продовольственной безопасности важно отметить, что одним из основных критериев является доля импорта продовольственных товаров во внутреннем потреблении.

Рисунок 4

**Доля импорта основных продовольственных товаров**

во внутреннем потреблении, в %



Примечание: Программа по развитию агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2013–2020 годы «Агробизнес – 2020» [11].

По ряду продовольственных товаров в Казахстане сохраняется высокий уровень импортозависимости. Среди представленных на диаграмме товаров, можно отметить очень высокую долю импорта по молочной продукции и товарам, изготавливаемым из молока: молоко и сливки сгущенные (74,2%), сыры и творог (58,3), а также плодовоовощным консервам, колбасным изделиям.

Таким образом, в Казахстане проблема продовольственной безопасности требует поиска дальнейших путей ее решения для уменьшения импортозависимости, повышения обеспечения доступности продуктов питания для населения, и особенно для людей с доходами ниже величины прожиточного минимума.

**Использованная литература:**

1. Комитет по всемирной продовольственной безопасности, Глобальный стратегический механизм в области продовольственной безопасности питания. Проект второй редакции – май 2012г.
2. Бирюков А.И., «Условия и факторы обеспечения продовольственной безопасности России», специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятия, отраслями, комплексами АПК и сельского хозяйства, автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Саратов, 2001.
3. Есжанова Ж.Ж., «Механизм обеспечения продовольственной безопасности в Республике Казахстан (на примере Восточно-Казахстанской области)», автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Алматы, 2009.
4. Есполов Т.И. «Эффективность агропродовольственного комплекса Казахстана». – Алматы: НИЦ «Ғылым», 2002. – 448 с.
5. Брошюра «Казахстан в цифрах» / на русском языке / 24 с. Агентство Республики Казахстан по статистике. Астана, 2012.
6. Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан / Статистический сборник на казахском и русском языках / 248 с. Агентство Республики Казахстан по статистике. Астана, 2012.
7. Охрана окружающей среды и устойчивое развитие Казахстана / Статистический сборник / на казахском и русском языках / 180 с. Агентство Республики Казахстан по статистике. Астана, 2012.
8. Уровень жизни населения в Казахстане / 2012 – 248 с. Агентство Республики Казахстан по статистике. Астана, 2012.
9. Цены в Казахстане / Статистический сборник / на казахском и русском языках / 164 с. Агентство Республики Казахстан по статистике. Астана, 2012.
10. «Цены в сельском, лесном и рыбном хозяйстве в Республике Казахстан». Статистический сборник. Агентство Республики Казахстан по статистике. Астана, 2012.
11. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013–2020 годы «Агробизнес–2020».

**Резюме:**

Мақалада Қазақстандағы азық-түлік қауіпсіздігі көрсеткіштері терең қарастырылған. Мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігі экономикалық қолжетімділік пен қамтамасыз етілуімен қарастырылады, сондай-ақ басқа да мемлекеттермен салыстырмалы талдау арқылы жүзеге асады.

В статье рассматриваются показатели продовольственной безопасности в Казахстане. Продовольственная безопасность страны рассматривается с точки зрения обеспеченности и экономической доступности, а также в сравнении с другими странами.

The article considers food security indicators in Kazakhstan. Country's food security considers from the point of view of availability and economic accessibility, as well as in comparison with other countries.

**Сведения об авторе:**

Югай С. В. - докторант PhD Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза.

## Преимущества внедрения стандарта обмена данными и метаданными SDMX в статистической деятельности

**А. Ахамбаева**

*Агентство Республики Казахстан по статистике*

Развитие Интернет технологий позволило сделать электронный обмен данными общедоступным и сравнительно простым. В рамках обмена выделяют источники данных - кто направляет данные, а также пользователей данных – кто получает данные. В большинстве случаев обмен данными является не стандартизированным, что усложняет возможность сопоставить данные между собой. Несомненно, выгода в реализации общих стандартов и подходов будет значительна как для источника данных, так и для пользователей данных.

Стандарт обмена статистическими данными и метаданными (SDMX), являющийся инструментом описания данных, применяется, как международными организациями для обмена статической информацией, так и национальными статистическими службами для объединения статистических данных и метаданных различных производителей. Стандарт SDMX определяет форматы для обмена агрегированных статистических данных и метаданных, необходимых для понимания того, как эти данные структурированы.

**Основные вехи исторического развития SDMX.** Инициатива по созданию единого стандарта обмена данными и метаданными SDMX была заложена в 2001 году на международном семинаре в Вашингтоне, который был организован крупнейшими мировыми финансовыми и статистическими организациями: Банком международных расчетов (BIS), Европейским Центральным Банком (ECB), Статистическим бюро европейского сообщества (EUROSTAT), Международным валютным фондом (IMF), Организацией экономического сотрудничества и развития (OECD), Статистическим департаментом ООН (United Nations Statistical Division), Мировым банком (World Bank) [4].

На данном семинаре обсуждалась проблема обмена данными и метаданными, участники семинара признавали необходимость создания единого стандарта в данной области. Так возникла инициатива SDMX - Statistical Data and Metadata Exchange Initiative - под руководством вышеперечисленных организаций, которые подписали акт о спонсировании разработки стандарта SDMX. Целью данного стандарта является развитие и использование более эффективного процесса по обмену статистическими данными и метаданными на национальном и международном уровнях.

В сентябре 2004 года спонсорами была одобрена Версия 1.0 стандарта SDMX и принята Международной Организацией по Стандартизации технической спецификации (ISO/TS 17369:2005) в апреле 2005.

В ноябре 2005 года спонсоры одобрили Версию 2.0 стандарта SDMX, данная версия полностью совместима с Версией 1.0, дополнительно в данной версии был включен обмен ссылочными метаданными, а также была подготовлена спецификация интерфейса регистратуры.

Стандарт SDMX 2.0 представлен Международной Организацией по Стандартизации в 2008 году после внесения редакции и исправлений, сделанными с учетом комментариев, полученных начиная с выпуска Версии 2.0 в 2005.

Важной вехой для продвижения к более широкому использованию SDMX на международном уровне было признание и поддержание стандарта, как «привилегированного стандарта для обмена данными и метаданных в глобальном статистическом сообществе» на уровне ООН в феврале 2008 года на 39-ой Сессии Статистического комитета ООН.

В апреле 2011 года выпущена Версия 2.1 стандарта SDMX, в настоящее время продолжается работа по развитию данной версии.

**Основные элементы стандарта SDMX.** Итак, стандарт SDMX может использоваться в пределах национальной системы или на международном уровне для передачи статистических данных и метаданных. К основным элементам стандарта SDMX относятся:

1. Информационная модель.
2. Стандартные форматы.
3. IT архитектура для обмена данными.
4. Набор рекомендаций для систематизации и описания данных.

**1. Информационная модель SDMX** обеспечивает способ смоделировать статистические данные, метаданные и процессы обмена данными. Включает в себя модель DSD, модель MSD и организацию процесса обмена данными.

1) Определение структуры данных (DSD) – описание данных в структурированном виде, другими словами, структурных метаданных через список измерений (переменная/показатель, страна, год), список атрибутивных данных (единица измерения, дополнительный статус). Структурные метаданные - метаданные, действующие как идентификаторы и описатели данных, такие как названия переменных/показателей или измерения статистических кубов. Данные должны быть связаны с некоторыми структурными метаданными, иначе невозможно идентифицировать, восстановить и просмотреть данные. Ниже на рисунке 1 приведен пример структурных метаданных.



3) Процесс обмена данными представлен в SDMX через определения «потока данных», «источника данных» и «соглашения о предоставлении». Так, до начала обмена данными и метаданными по стандарту SDMX разрабатывается соглашение между участниками обмена (организацией/группой организаций отправителей и получателей данных) в формате SDMX, в котором оговаривается перечень данных, метаданных, списки кодов, сроки предоставления и пр. Дальнейшая передача осуществляется согласно данному соглашению.

Вместе с тем, для того чтобы все участники обмена использовали унифицированные переменные и классификаторы/номенклатуры существует так называемая

Регистратура SDMX. В Европе такую регистратуру ведет EUROSTAT. Данная регистратура представляет собой единый банк данных, в котором хранятся все классификаторы/номенклатуры, справочная информация. Согласно определению из словаря метаданных EUROSTAT, «регистратура SDMX – это регистратура метаданных, которая осуществляет технические условия регистрации SDMX. Она обеспечивает интерфейс пользователя на web-основе, а также оказывает web-услуги для взаимодействия с используемыми объектами структурных метаданных SDMX в рамках EUROSTAT и с партнерами по статистике» [2]. Ниже на рисунке 3 представлены рабочие процессы в регистратуре SDMX.

Рисунок 3



2. Набор рекомендаций для систематизации и описания данных (информационно-ориентированные правила). Данная документация носит рекомендательный характер и содержит направления по описанию данных, к ним относятся:

- Перекрестные концепции, которые обеспечивают общее описание для использования DSD и MSD в различных статистических отраслях.

- Перекрестные списки кодов (классификаторы/справочники), которые обеспечивают сбор кодовых списков, используемых в различных статистических отраслях.

- Статистические предметные области, которые обеспечивают список статистических отраслей, основанный на Международной классификации статистических видов деятельности UNECE.

- Общий словарь метаданных, который обеспечивает применение единой терминологии в статистической деятельности.

3. Стандартные форматы для обмена данными и метаданными используют синтаксис языка XML и технологии EDIFACT. Преимущественно в версии стандарта SDMX 2.0 используется синтаксис XML, который может быть обработан многими IT приложениями. Синтаксис EDIFACT более специализирован и обычно обрабатывается специальными приложениями.

4. Архитектура обмена данными. Стандарт SDMX поддерживает два способа обмена данными – способ «push», в котором данные передаются от одной организации к другой и способ «pull», в котором одна организация получает данные с сервера другой организации. Также SDMX поддерживает понятие «hub», где пользователи получают данные из центрального

сервера, в который автоматически поступает необходимый набор данных по запросу из других ресурсов.

Таким образом, мы рассмотрели основные элементы стандарта SDMX, теперь рассмотрим взаимодействие SDMX со статистической деятельностью и преимущества его внедрения в статистическую деятельность.

Статистическая деятельность – это процесс, включающий планирование данной деятельности, разработку статистической методологии, проведение статистического наблюдения, обработку, защиту и хранение первичных статистических и административных данных, формирование и распространение статистической информации [1].

В последние годы отмечается увеличение спроса на статистическую информацию потенциальных и реальных пользователей, использующих статистическую информацию в образовательных, научных целях или для принятия важных политических и экономических решений. Поэтому одной из целей в статистической деятельности в мировом сообществе становится обеспечение доступности и понимания статистической информации, представленной посредством современных технических средств визуализации данных для всех пользователей статистической информации. В данном направлении на международном уровне идет тенденция по разработке универсальных моделей и стандартов, которые позволяют правильно интерпретировать статистическую информацию.

На веб-сайтах международных организаций размещено большое количество метаданных. Метаданные международных организаций могут использоваться для ссылок на подробные метаданные национальных веб-сайтов. Координация доступа может быть обеспечена за счет создания единого шлюза для данных

и метаданных. С этой целью в настоящее время идет активная разработка объединенных концентраторов на основе стандарта SDMX [3].

В целом сравнивая деятельность статистических организаций разных стран можно отметить, что процессы статистической деятельности схожи, несмотря на наличие определенной специфики в разных странах. На сегодняшний день на международном уровне

разработана универсальная модель статистических бизнес-процессов, так называемая модель GSBPM (General Statistical Business Process Model). Структура модели представлена девятью фазами, так называемыми мега-процессами (рисунок 4). Каждая фаза описана в виде суб-процессов, всего в стандартной модели содержится 47 суб-процессов.

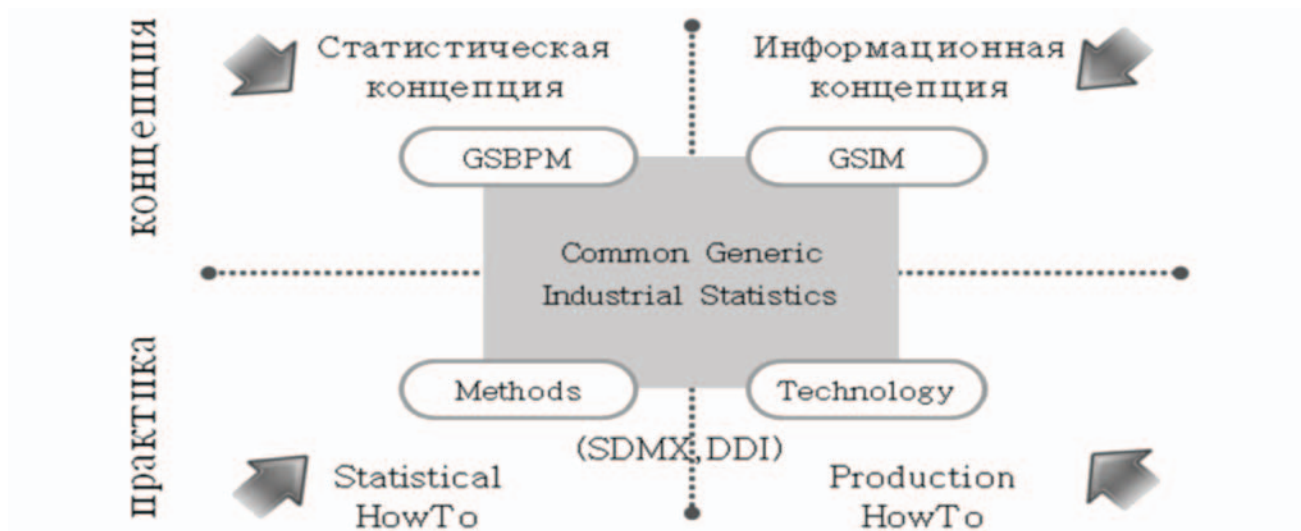
Рисунок 4

Управление качеством/Управление метаданными								
Изучение потребностей	Дизайн	Разработка	Сбор	Обработка	Анализ	Распространение	Архивирование	Оценка
Определить потребность в информации	Дизайн выпуска	Инструмент сбора данных	Определение выборки	Интеграция данных	Проект готовых данных	Обновление систем выпуска	Правила архивирования	Сбор данных для оценки
Консультации и подтверждение	Дизайн описания данных	Компоненты процесса	Подготовка сбора	Кодирование	Проверка данных	Производство продукции для распространения	Репозиторий архивов	Проведение оценки
Определить назначение публикаций	Дизайн методологии сбора	Конфигурация потоков	Организация сбора	Редактирование	Критический взгляд и объяснение	Управление распространением	Сохранение данных и метаданных	План действий по улучшению
Определить концепции	Дизайн методологии выработки	Тестирование систем	Финализация сбора	Разработка новых показателей	Контроль раскрытия	Продвижение продукции	Списание данных и метаданных	
Проверка наличия данных	Дизайн процесса обработки	Тестирование бизнес-процесса		Расчет весов	Финализация выпуска	Поддержка пользователей		
Обоснование начала работы	Дизайн процесса производства	Финализация производств системы		Расчет сводных данных				
				Финализация файлов данных				

Во взаимодействии с моделью GSBPM на международном уровне разрабатывается универсальная модель статистической информации GSIM, которая фокусируется на информационных потоках, используемых и/или производимых в статистическом бизнес-процессе. Нужно отметить, что взаимодополняющие друг друга модели

GSBPM и GSIM являются концептуальными основами для организации статистических процессов и построения информационных систем в национальных офисах статистики. В свою очередь стандарт SDMX является рекомендуемым практическим стандартом для данных концепций, как показано на рисунке 5.

Рисунок 5



Использование основных элементов стандарта SDMX, описанных выше, способствует перемещению данных и метаданных по детализируемым в модели GSBPM стадиям в рамках информационной концепции GSIM. Устанавливая связи между данными, метаданными и стадиями бизнес-процесса, SDMX обеспечивает высокую степень автоматизации статистического производственного процесса посредством использования метаданных.

SDMX также является стандартом распространения данных. Благодаря полному набору метаданных SDMX дает пользователю возможность интеграции отдельных наборов данных.

Охватывая стандартные форматы данных и связанных с ними метаданных, архитектуру для эффективного обмена и совместного использования статистических данных и метаданных, а также набор рекомендаций для систематизации и описания данных (информационно-ориентированные правила), SDMX направлен на повышение качества и эффективности обмена данными за счет гармонизации и поддержания согласованности данных.

Стандарт может использоваться для разработки ключевых многократно используемых компоновочных модулей внутренних статистических информационных систем, предназначенных для сбора, обработки, хранения и распространения статистической информации.

Существует много причин, почему национальные статистические институты могут принять решение внедрять стандарты SDMX. Основной причиной можно назвать то, что во многих статистических организациях сокращается бюджет на формирование статистической информации, а потребности пользователей в статистической информации растут. Таким образом, статистическим организациям требуется формировать статистическую информацию быстрее и более гибко с минимумом затрат. Тесное взаимодействие, стандартизации (SDMX) и оптимизации процессов (GSBPM) и инфраструктур (GSIM) являются единственным ответом на эти вызовы. В этом контексте SDMX может помочь путем:

1) улучшения качества и эффективности обмена и

распространения данных и метаданных посредством:

- а) гармонизации и согласованности данных;
  - б) хранения значений путем сцепления данных и точно определяющих и описывающих их метаданных;
  - в) использования открытого формата (XML);
- 2) увеличение уровня автоматизации, которое способствует уменьшению риска ошибок при передаче данных и метаданных.

3) снижения нагрузки по предоставлению отчетности, путем того, что отчитывающаяся организация публикует данные фактически один раз и дает возможность «извлекать» требуемые данные и относящиеся к ним метаданные всем заинтересованным пользователям;

### Заключение

Внедрение SDMX не требует «взрывного» подхода и не вызывает необходимости внесения изменений в системы информационных технологий или структуры кодов. Оно может осуществляться постепенно и такими темпами, которых требуют собственные приоритеты статистических организаций. Существует также возможность увязать существующие инструменты для решения задач со стандартами SDMX.

Согласно оценки SDMX, данной экспертом в области стандартизации, В.Некрасовым (генеральный директор ContourComponents): «SDMX – это действительно революционная инициатива. Представьте себе, что сейчас все страны мира обмениваются данными в разных форматах, данные классифицированы национальными классификаторами. Такую статистику нельзя сопоставлять, очень трудно интерпретировать, ее подготовка отнимает огромные силы. Если удастся перевести все страны на единый формат, единую модель, то объем мировой статистики, доступной аналитикам, политикам, журналистам, увеличится в тысячи раз. SDMX также целесообразно применять внутри страны для межведомственного и внутриведомственного обмена метаданными и данными. Это принесет те же самые преимущества – сопоставимость статистики, резкое снижение трудоемкости ее подготовки и обработки, доступность для аналитиков, специалистов и граждан» [5].

### Использованные источники:

1. Закон Республики Казахстан «О государственной статистике» от 19 марта 2010 года № 257.
2. Общий словарь метаданных SDMX, [www.sdmx.org](http://www.sdmx.org)
3. Статистические метаданные в корпоративном контексте: Справочник для руководителей. Часть А. Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. Женева, 2009г.
4. Guidelines for the use of web services, [www.sdmx.org](http://www.sdmx.org)
5. <http://www.contourcomponents.ru/news/item/show/ru.23.htm>

### Резюме:

Мақалада SDMX деректер мен метадеректерді алмасу бойынша халықаралық стандарттың теориялық негізі және статистикалық қызметте оны енгізу артықшылықтары ұсынылған.

В статье представлена теоретическая основа международного стандарта обмена данными и метаданными SDMX и преимущества его внедрения в статистической деятельности.

The theoretical basis of the international statistical data and metadata exchange standard SDMX and advantages of its introduction to the statistical activity are considered in the article.

### Сведения об авторе:

Ахамбаева А. Б. – руководитель Управления координации ведения метаданных Департамента классификаций и информационных технологий Агентства Республики Казахстан по статистике.

## Перспективы развития энергетического сектора в условиях финансовой стабильности Республики Казахстан

**М. Дарибаева, Ш. Болуспаев**

*Казахский национальный университет  
имени аль-Фараби*

Топливо-энергетический комплекс имеет важное значение для экономики Казахстана и является сегодня наиболее влиятельным фактором в поддержании социально-экономического развития и интеграции страны в глобальную экономику. На современном этапе развития требуется стратегический взгляд на трансформационные процессы, происходящие в Казахстане с оценкой как пройденных, так и будущих этапов. В стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы предусматривается устойчивое развитие экономики путем диверсификации ее отраслей, в число которых входит топливо-энергетический комплекс.

Добыча и потребление топливо-энергетических ресурсов растет с каждым годом и спрос на них всегда опережает предложение, поэтому топливо-энергетический комплекс является основой казахстанской экономики, важнейшим источником экспортных поступлений страны. В настоящее время важную роль в определении геополитической ситуации любой страны играет контроль использования топливо-энергетических ресурсов. В силу конкурентных факторов и последствий преодоления финансового кризиса Казахстан в данный период не в состоянии существенно увеличить долю промышленных изделий во внешней торговле.

Экспорт жидких углеводородов останется в ближайшем будущем одним из основных источников внешних валютных поступлений и финансирования импорта, последний необходим не только для удовлетворения потребности экономики, но и для обеспечения развития производственного и агропромышленного сектора за счет ввоза и использования современной техники и технологий.

Необходимо отметить, что вследствие специфики природно-климатических условий энергоёмкость производства товаров в Казахстане втрое выше, чем при выпуске аналогичных товаров в странах Европейского Сообщества, что негативно влияет на конкурентоспособность казахстанских товаров и вызывает серьезные проблемы с ее снижением, инвестированием предприятий, границами государственного вмешательства и т.д.

В настоящее время проблемы развития глобальной энергетики, в том числе развитие энергетического сектора Республики Казахстан глубоко исследованы в работе Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева [6]. Проблемами эффективного использования энергетики были исследованы в работах ученых

как Patterson MG [19], Freeman SL, Niefer MJ, Roop JM [14]. Проблемы производства энергетики и инновации исследованы в работах Connolly M.C., Sekhar J.A. [12]. Проблемы развития энергетического сектора и возможности его развития в будущем затронуты в трудах D.Von Hippel and P.Hayes [13], D. Sundset T, de Koeijer G. [20], Lior N. [16], Noam Lior [17], Kae Takase, Tatsujiro Suzuki [15]. Новые направления энергетической политики стран Европы рассмотрены в работах A. Piebalgs [7]. В Казахстане и России проблемами развития энергетического сектора занимаются такие ученые как Мынбаев С.М. [5], Масимов К.К. [3], Мухамедиев Б.М., Сырлыбаева Б.Р. [12], Конырова К. [2], Стребков Д. [8], Долгих Е.В., Щеулин А.С. [1].

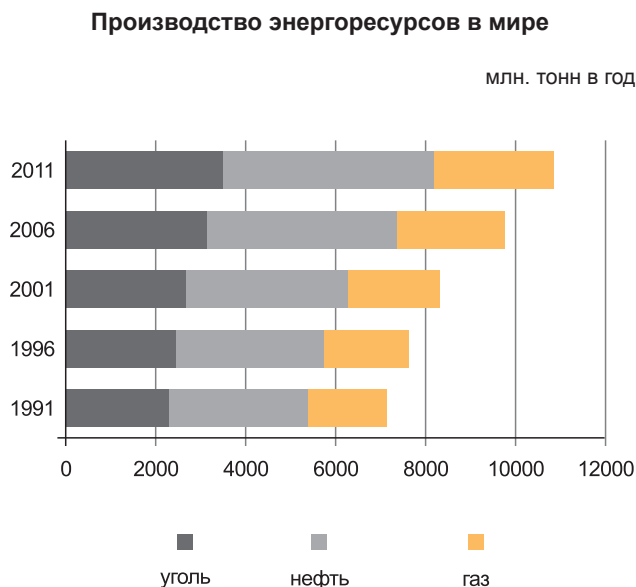
Сегодня Казахстан входит в группу государств, обладающих огромным запасом углеводородов, которые оказывают существенное влияние на формирование и состояние мирового энергетического рынка. На территории республики открыто 208 месторождений углеводородов, из них половина – нефтяные, треть – нефтегазовые, остальные – газовые и газо-конденсатные. Из этого числа в настоящее время промышленно разрабатывается более 70 месторождений. Суммарные прогнозные запасы углеводородов сырья в Казахстане с учетом потенциала Каспийского шельфа составляли 13 млрд.т. нефти и конденсата и 7,1 трлн. кубометров природного газа.

Казахстан может полностью обеспечить себя топливо-энергетическими ресурсами за счет собственных природных ресурсов и осуществлять вывоз топлива и передачу электроэнергии за пределы республики. Производство угля Республики Казахстан в 1,9 раза превышает его потребление, добыча нефти в 8 раз превышает ее потребление [17].

Известно, что во многом мировые цены на нефть колеблются из-за ожидаемых изменений спроса на сырую нефть. Однако, есть четыре совокупных шока цены на нефть в отношении спроса. Первый шок произошел во время Азиатского экономического кризиса, второй – в 2000 году, когда показатели спроса значительно уменьшились, и это привело к кризису на рынке жилья и строительной промышленности. Третий шок возник в период 2006–2007 гг., который был следствием возрастающего спроса на нефть Китая, и четвертый шок цены на нефть – глобальный финансовый кризис 2008 года.

Для того чтобы показать объем производства и потребление энергоресурсов в мире и в Казахстане проведен сравнительный анализ (Рис.1, 2).

Рисунок 1



Источник: Составлено авторами по данным British Petroleum, Statistical review of world energy 2012. [11].

По данным агентства British Petroleum производство энергоресурсов в мире в 2011 году составило 10905,6 млн. тонн (эквивалентных нефти), что по сравнению с 1991 годом выросло на 52%, из них производство угля выросло на 79% и составляет 3955,5 млн. тонн (эквивалентных нефти), производство нефти составляет 3995,6 млн. тонн, увеличившись за последние 20 лет на 26%, производство природного газа составляет 2954,8 млн. тонн (эквивалентных нефти) и по сравнению с 1991 годом выросло на 63%.

Рисунок 2



Источник: Составлено авторами по данным British Petroleum, Statistical review of world energy 2012. [11].

Что касается производства энергоресурсов в Республике Казахстан, то в 2011 году их совокупный объем составил 2169,4 млн. тонн (эквивалентных нефти), из них: производство угля 58,8 млн. тонн (эквивалентных нефти), по сравнению с 1991 годом производство угля сократилось на 12,2%; производство нефти возросло более чем на 209% и составило 82,4 млн. тонн; производство природного газа увеличилось 169,5% и составило 17,3 млн. тонн (эквивалентных нефти) [9].

Топливо-энергетический баланс Казахстана за 2011г. показал, что республика не полностью обеспечивает внутренние потребности в энергоресурсах, где импорт составляет 4,4% от общих объемов ресурсов. По сравнению с уровнем 2010 года производство энергоресурсов увеличилось на 2,1%, удельный вес которого в ресурсной части составил 89,7%. В структуре распределительной части также произошли изменения: увеличился удельный вес объема топливно-энергетических ресурсов, поставленных на внутренний рынок республики, с 50,7% в 2007г. до 54,2% в 2011г. и уменьшилась доля экспорта энергоресурсов с 40,6% до 38,4% соответственно.

Доля угля в общем объеме природных ресурсов в 2007г. – 32,7%, в 2008г. – 33,6%, в 2009г. – 31,7%, в 2010г. – 32,5%, в 2011г. – 33,5%. В структуре ресурсов угля доля экспорта в распределении в 2007г. составляла – 27,5%, в 2008г. по 27,7%, в 2009г. – 26,3%, в 2010г. – 26,3%, в 2011г. – 24,0%. При этом доля внутреннего рынка составила: 72,5%, 75,1%, 72,3%, 73,7%, 75,3%, 76,0% соответственно.

Из общего объема ресурсов на внутреннем рынке потребление нефти составило 15,5 млн. тонн и отпущено на экспорт 56,8 млн. тонн. Нефтяной рынок республики продолжает иметь экспортно-сырьевую направленность. Поставки нефти осуществляются в основном в Италию (25,9%), Францию (8,9%).

В 2011г. ресурсы газа природного обеспечивались на 63,1% собственной добычей и на 27,2% импортом газа из стран СНГ. Наблюдается тенденция уменьшения доли природного газа в общем объеме природных ресурсов (от 23,4% в 2007г. до 18,5% в 2011г.).

Производство электроэнергии составило в 2007г. – 76,6 млрд. кВт. ч., в 2008г. – 80,3 млрд. кВт. ч, в 2009г. – 78,7 млрд. кВт. ч, в 2010г. – 82,6 млрд. кВт. ч. В 2011г. экспорт составил в Россию 4,7 млрд. кВт. ч электроэнергии. Электроэнергия из России поставляется в основном потребителям Западного Казахстана, а из Средней Азии – потребителям Южного Казахстана. Так, импортировано 6,3 млрд. кВт. ч электроэнергии, из него 56,0% из Киргизии и 44,0% из России. Потреблено электроэнергии на внутреннем рынке республики в 2011г. – 73,1 млрд. кВт. ч., что составило от ресурсов – 89,9% и по сравнению с уровнем 2010г. возросло на 7,8%. Потери электроэнергии в 2011г. составили – 7,8% [5].

Страна обладает собственной развитой уранодобывающей и перерабатывающей промышленностью.

В Казахстане сосредоточено около 19% мировых разведанных запасов урана. Общие его ресурсы составляют порядка 1,5 млн. тонн, из них около 1,1 млн. тонн возможно добывать методом подземного выщелачивания (экологически безопасный и экономически целесообразный метод).

На сегодняшний день Казахстан имеет показатели объемов добычи в 20 тысяч тонн, это 33% от мирового производства урана. За весь период в республике добыто всего 4,2% от общих запасов урана. АО НАК «Казатомпром» – национальный оператор Казахстана по экспорту урана и его соединений, редких металлов, ядерного топлива для атомных энергетических станций, специального оборудования, технологий и материалов двойного назначения. Основными направлениями дея-

тельности компании являются: геологоразведка, добыча урана; производство продукции ядерного топливного цикла; реакторостроение, атомные электростанции; производство конструкционных материалов; энергетика; наука; социальное обеспечение и подготовка кадров. На сегодняшний день в компании работает свыше 23 тысяч человек. «Казатомпром» входит в число ведущих уранодобывающих компаний мира.

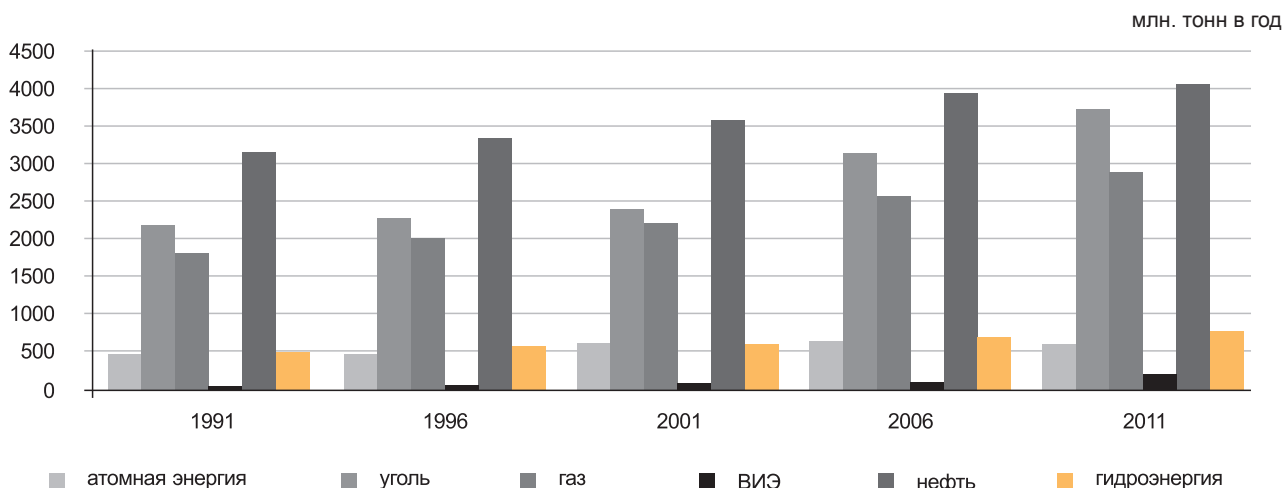
В 2009 году Казахстан впервые вышел на первое место по добыче природного урана в мире, тогда она составила 14214 тонн. Объем добычи урана за 2010 год

составил 17803 тонны. На территории республики работают компании по добыче урана России, Франции, Канады, Японии и Китая. По итогам 2011 года объем добычи урана в Казахстане составил 19,450 тыс. тонн, что почти на 9% выше уровня 2010 года.

Казахстан как поставщик природного урана, сохранил свое присутствие во всех регионах мира, где эксплуатируются АЭС: в странах Европы, Азии, США. Объем поставок потребителям по контрактам составил 10,399 тысячи тонн урана, что составляет порядка 17% от потребностей реакторов мира (Рис. 3, 4).

Рисунок 3

### Структура потребления первичной энергии в мире



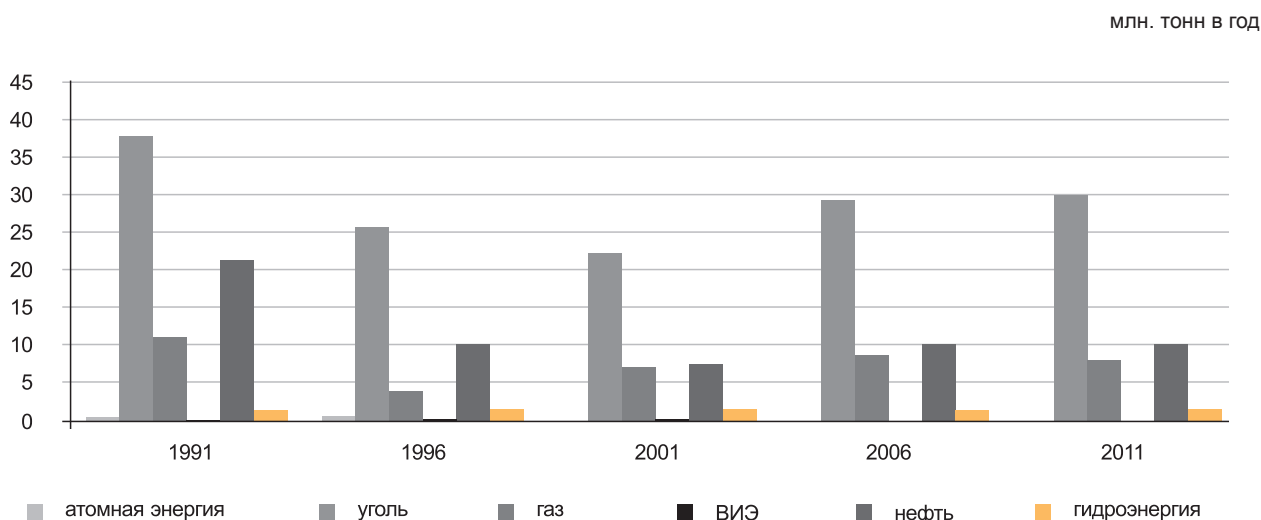
Источник: Составлено авторами по данным British Petroleum, Statistical review of world energy 2012 [11].

В 2011 году потребление энергоресурсов в мире составило 12274,6 млн. тонн (эквивалентных нефти), из них: потребление угля составляет 3724,3 млн. тонн (эквивалентных нефти), что больше на 71% по сравнению с 1991 годом; потребление нефти составляет 4059,1 миллион тонн, что по сравнению с 1991 годом выросло на 28%; потребление природного газа составило 2905,6 млн. тонн (эквивалентных нефти), прирост по сравне-

нию с 1991 годом составил 60,7%, потребление гидроэнергии составляет 791,5 млн. тонн (эквивалентных нефти), по сравнению с 1991 годом больше на 58,1%, потребление атомной энергии выросло на 26,3% и составило 599,3 млн. тонн (эквивалентных нефти), потребление возобновляемых источников энергии (ВИЭ) показало самый высокий прирост на 553,6% и составило 194,8 млн. тонн (эквивалентных нефти).

Рисунок 4

### Структура потребления первичной энергии в Республике Казахстан



Источник: Составлено авторами по данным British Petroleum, Statistical review of world energy 2012 [11].

В Казахстане потребление энергоресурсов показало иные темпы роста: потребление угля сократилось на 20,9% и составило 30,2 млн. тонн (эквивалентных нефти), потребление нефти сократилось на 47% и составило 10,2 млн. тонн (эквивалентных нефти), потребление природного газа по сравнению с 1991 годом уменьшилось на 27,8% и составило 8,3 млн. тонн (эквивалентных нефти), потребление гидроэнергии показало рост на 12,5% и составило 1,8 млн. тонн (эквивалентных нефти).

В настоящее время наибольшая часть топливно-энергетических ресурсов потребляется непосредственно в качестве топлива и энергии 34,1%, в то же время потребление их по прогрессивным направлениям очень низкое. Только лишь 0,3% потребленных топливно-энергетических ресурсов идет на производство химической и нефтехимической продукции.

Значительны потери топлива при переработке, хранении и транспортировке, которые составляют по газу около 32%, нефти - более 29%, углю - 13% [18].

При увеличении объемов производства и потребления вопрос о запасах энергоресурсов во всем мире ста-

новится очень актуальным. По данным Energy Watch Group, мировые запасы оцениваются примерно в 1255 млрд. баррелей, что должно хватить на 42 года. В 2000 году Геологическая служба США опубликовала результаты собственного исследования, согласно которому при текущей скорости добычи мировых запасов нефти хватит еще на 50-100 лет, а пик мировой нефтедобычи будет достигнут приблизительно к 2037-2040 году. Примерно такие же оценки запасов складываются у авторитетных экспертов нефтяной компании BP (Таблица 1). Как видно, именно указанные страны с наибольшими запасами и определяют, в целом, мировой уровень нефтяных ресурсов. В первую группу стран, которые ниже мирового порога (46 лет) входят США и Китай (11), Россия (20,1), Ангола (21), Канада (28), максимально близки к истощению своих запасов. Другую группу с запасами выше порога (46-100 лет) составляют Нигерия (49), Катар (55), Казахстан (65), Ливия (73), Саудовская Аравия (75), Иран (89). Наконец, наиболее перспективные и обеспеченные страны составляют Кувейт (112), Ирак (127) и Венесуэла (194) [15].

Таблица 1

## Страны с крупнейшими запасами нефти

Страна	Резервы, млрд. баррелей	В % к мировым запасам	Добыча нефти, тыс. тонн в день	Запасы, лет
1. Саудовская Аравия	264,6	19,8	9713	75
2. Венесуэла	172,3	12,9	2437	194
3. Иран	137,6	10,3	4216	89
4. Ирак	115,0	8,6	2482	127
5. Кувейт	101,5	7,6	2481	112
6. ОАЭ	97,8	7,3	2599	103
7. Россия	74,2	5,6	10032	20,1
8. Ливия	44,3	3,3	1652	73
9. Казахстан	39,8	3,0	1682	65
Весь мир	1333,1	100,0	79948	46

Источник: BP Statistical review of world energy, [11].

При таком уровне запасов все чаще поднимается вопрос о переходе на альтернативные источники энергии. В связи с этим в развитых странах увеличивается использование альтернативных источников энергии, такие как гидро-, ветро-, солнечные энергетика.

Перспективы и возможности использования возобновляемых источников энергии, прогнозируемая уже в недалеком будущем нехватка традиционных энергоносителей для формирования энергопотока, достаточного для экономики и социальной сферы развивающегося и численно растущего человечества, заставляет совсем по-новому взглянуть на проблему возобновляемой энергетики. А именно: не как на относительно малую добавку к основным мощностям, а как на доминантный источник энергии. И здесь возникает целый ряд новых проблем, в том числе проблема достаточности потенциала возобновляемых источников энергии и поиска эффективных способов освоения этого потенциала. Возможности Казахстана по использованию и развитию ВИЭ, прежде всего в виде гидро-, ветро- и солнечной энергии, достаточно велики, но используются слабо из-за дороговизны освоения. Разработка возобновляемых энергетических ресурсов была бы особенно эффективна для выработки электроэнергии на локальных уровнях, а также для небольших рассредоточенных нагрузок.

По мнению английских экспертов, 60% территории страны имеют реальные возможности для развития аль-

тернативной энергетики. Этого достаточно, чтобы обеспечить значительную часть энергопотребности Казахстана. При этом, чем выше будет объем использования альтернативных источников, тем больше нефти и газа республика сможет сэкономить и продать на экспорт, что, при прогнозируемых высоких мировых ценах на углеводороды, очень выгодно [8].

Гидропотенциал Казахстана оценивается примерно в 170 ТВт в год, но сегодня из них вырабатываются лишь 7-8 ТВт в год. Большое значение имеют малые гидроэлектростанции, мощность которых составляет менее 10 МВт. По результатам исследований, на сегодня существуют, по крайней мере, 453 потенциальных створа малых ГЭС с общей возможной мощностью 1380 МВт и средней годовой выработкой электроэнергии около 6 ТВт\*ч. Некоторые из них предусматривают использование существующих ирригационных каналов, что требует меньших затрат средств, ресурсов и времени на их осуществление. Казахстан располагает прекрасными возможностями для использования ветровой энергии, особенно, в районах Джунгарских ворот и Чиликского коридора, где средние годовые скорости ветра составляют 7-9 м/с и 5-9 м/с, соответственно. Близость существующих линий электропередачи, хорошая корреляция сезона ветров с растущей потребностью в электроэнергии обеспечивают условия для эффективного использования этих ресурсов. Казахстан характеризуется

значительными ресурсами солнечной энергии. Продолжительность солнечного сияния составляет 2200–3000 часов в год, а энергия солнечного излучения 1300–1800 кВт/м<sup>2</sup> в год. Это позволяет использовать солнечные нагреватели воды и солнечные батареи, в частности портативные фотоэлектрические системы, в сельской местности на животноводческих отгонах.

Суммарное производство электроэнергии в Казахстане на базе возобновляемых источников (включая гидроисточники) в 1990 году составляло 7,35 млрд. кВт\*ч в год или 8,4% общей ее выработки и 7% к потребности. В настоящее время доля возобновляемых источников энергии составляет 0,3% общей выработки электроэнергии, из которой более 90% приходится на малые ГЭС. В Казахстане в 2009 году было произведено 78,8 млрд. кВт\*ч электроэнергии. По экспертным оценкам, структура общего экономического потенциала Казахстана без учета водородной энергетики является следующей.

– Гидроэнергетика: теоретический потенциал гидроэнергии – 170 млрд. кВт\*ч в год, из них экономически возможная выработка – 30 млрд. кВт\*ч в год (2,57 млн. т н.э.).

– Солнечная энергия – 2,5 млрд. кВт\*ч в год (0,21 млн. т н.э.).

– Ветроэнергетика: теоретический возможный потенциал оценивается в более чем 1,8 трлн кВт\*ч в год; экономически возможный – 3 млрд. кВт\*ч в год (0,26 млн. т н.э.).

– Переработка отходов сельскохозяйственного производства 35 млрд кВт\*ч и электрической энергии 44 млн Гкал тепловой энергии (7,42 млн. т н.э.). Таким образом, действующая оценка совокупного экономического значимого потенциала возобновляемых источников энергии в Казахстане оценивается в 10,46 млн. т н.э.

В Казахстане интенсивно развивается возобновляемая энергетика. С 2012 года начинается освоение производства до 50 тыс. тонн поликристаллического кремния в год для солнечной энергетики, формируются крупные проекты в области ветроэнергетики (Джунгарские ворота, Шелекский коридор, Ерейментау, Астана, Форт Шевченко, Атырау, Аркалык, Кордай), совместно с ОАО «РусГидро» начинается освоение энергетического потенциала малых рек, начинается реализация проектов в очень перспективном направлении «точечной» или микроэнергетики [7].

Мировым сообществом предпринимаются активные меры по увеличению доли используемых возобновляемых источников энергии. Европейский Союз взял на себя обязательства постепенно увеличивать долю ВИЭ с 6% до 20% к 2020г., а долю использования биотоплива для транспорта - как минимум до 10%. Это значит, что в 2020г. одна пятая часть энергии и одна десятая часть топлива, потребляемых в ЕС, будут происходить из неуглеводородных ресурсов. В сценарии Мирового энергетического Совета к 2050г. предусматривается также удвоение доли использования ВИЭ (с 20% до 40%) в общем производстве энергии. США, Бразилия и европейские страны, скорее всего, будут лидерами по использованию топлива из биоресурсов [3].

Развитие энергетического сектора является основой решения всех народнохозяйственных задач, поэтому и в энергетической программе Казахстана должны быть предусмотрены следующие организационно-экономические меры:

- укрепление материально-технической базы энергетического комплекса и связанных с ним отраслей на основе увеличения выделения материальных и финансовых ресурсов для их развития;

- совершенствование размещения производительных сил республик в направлении приближения топливо-потребителей к основным топливно-энергети-

ческим базам Казахстана;

- разработка рыночных механизмов регулирования производства отраслях ТЭК;

- разработка различных способов транспортировки энергетических ресурсов из районов Северо-Западного, Юго-Западного и Северо-Восточного Казахстана где будет обеспечен основной прирост объема добычи нефти, газа, угля и т.д. [4].

В условиях глобализации мировой экономики и для повышения энергетической безопасности необходимо формировать автономную энергетическую систему, организовать переработку собственного топливного сырья до получения готовой продукции. Развитие электроэнергетики в Казахстане следует осуществлять на собственной базе традиционных и альтернативных источников.

Казахстан сегодня - одно из государств с богатейшими запасами нефти, газа, урана, и, в то же время, осознающее, что используемое большими темпами топливо не только уменьшается, но также может привести к ухудшению экологии.

Таблица 2

### Динамика и прогноз добычи нефти и газа Республики Казахстан

	1991 (факт)	2011 (факт)	2020 (прогноз)
Нефть (млн. тонн)	26,6	82,4	132,1
Газ ( млрд. м <sup>3</sup> )	7,8	40,5	92,2
в том числе производство промышленного газа (млрд. м <sup>3</sup> )	5,0	26,0	28,6

Источник: Составлено авторами по данным [6].

Учитывая особую важность проблемы энергетики и экологии, Республикой Казахстан мировому сообществу предлагается тема для проведения выставки ЕХРО-2017: «Энергия будущего». Данная тема позволит широко осветить проблему энергосбережения и внедрения альтернативных энергоисточников, таких как энергия солнца, ветра, энергетические ресурсы морских, океанических и термальных вод, которая в наши дни приобретает все большую актуальность для стран всего мира. Тема «Энергия будущего» станет единой для всего человечества и поможет решить глобальные проблемы экологической угрозы и нехватки энергии.

Исходя из вышеуказанного можно сделать следующие выводы:

1. В настоящее время в мире меняется структура энергетического сектора и увеличивается потребность в энергоносителях. Запасы энергоресурсов все больше и больше исчерпываются. Соотношение производства и запасов энергоресурсов меняется, это создает проблемы в дальнейшем потреблении энергии.

2. Казахстан, как и многие страны, богат энергоресурсами и имеет проблему ресурсоориентированной экономики. В данный момент идет разработка стратегии улучшения законодательства, изменение политики использования энергоресурсов.

3. Казахстан имеет большие потенциалы для развития альтернативной энергетики и в соответствии с мировой тенденцией готовит основу для перехода на возобновляемые источники энергии.

4. Несмотря на развитие возобновляемых источников энергии и атомной энергетики, по прогнозам мировых статистических агентств нефть остается одной из основных источников энергии в ближайшем будущем и для Казахстана. Проблемы нефтедобычи и нефтепереработки остаются актуальными.

### Использованная литература:

1. Долгих Е.В., Щеулин А.С. Перспективы и возможности комплексного решения экономических и энергетических проблем. – М., 2010.
2. Коньрова К. Закон для нетрадиционной энергии // KazEnergy. 2007. № 6-7. С. 110–112.
3. Масимов К.К. «Топливо–энергетический комплекс Республики Казахстана: современное состояние и перспективы развития».
4. Мухамедиев Б.М., Сырлыбаева Б.Р. Возобновляемые источники энергии как фактор устойчивого развития Казахстана // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 75-летию КазНУ им. аль-Фараби: Конкуренентоспособность экономики Казахстана: ускоренная модернизация национальной экономики и развитие корпоративных структур. – Алматы: КазНУ им. аль-Фараби. 2008. Часть 1. С. 62-67.
5. Мынбаев С.М. Выступление на VI Евразийском энергетическом форуме, 4-5 октября 2011г. г.Астана.
6. Назарбаев Н.А. Глобальная энерго-экологическая стратегия устойчивого развития в XXI веке, Алматы. 2011.
7. Пиёбалгс А. Новая европейская энергетическая политика // Вестник Представительства Европейской Комиссии в РФ. 2007. №1–2, май. С. 2–3.
8. Стребков Д. Энергетические технологии для третьего тысячелетия [Электрон. ресурс] / Режим доступа: <http://nice.pnov.ru/Ru/seminar/strebkov.htm>.
9. Россия увеличит добычу газа и нефти к 2030 году. Экономика и бизнес — Newsland.ru. 2011.
10. «Топливо–энергетический баланс Республики Казахстан» Статистический сборник, 2007-2011. Available from: [http://stat.kz/publishing/20121/%D0%A2%D0%AD%D0%91\\_interactive.pdf](http://stat.kz/publishing/20121/%D0%A2%D0%AD%D0%91_interactive.pdf)
11. British Petroleum, Statistical review of world energy 2012. Available from: [http://www.bp.com/assets/bp\\_internet/globalbp/globalbp\\_uk\\_english/reports\\_and\\_publications/statistical\\_energy\\_review\\_2011/STAGING/local\\_assets/pdf/statistical\\_review\\_of\\_world\\_energy\\_full\\_report\\_2012.pdf](http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2012.pdf)
12. Connelly M.C., Sekhar J.A. U. S. energy production activity and innovation // Technological Forecasting & Social Change. 2012. №79. P. 30–46.
13. D.Von Hippel and P.Hayes 2002 The DPRK energy sector: current status and options for the future Como, Italy, [http://oldsite.nautilus.org/archives/pub/ftp/napsnet/special\\_reports/DPRK\\_Energy\\_Status %26Options1.pdf](http://oldsite.nautilus.org/archives/pub/ftp/napsnet/special_reports/DPRK_Energy_Status%26Options1.pdf)
14. Freeman SL, Niefer MJ, Roop JM. Measuring industrial energy intensity: practical issues and problems. Energy Policy 1997; 25(7–9):703–14.
15. Kae Takase, Tatsujiro Suzuki The Japanese energy sector: Current situation, and future paths, Energy Policy, Volume 39, Issue 11, November 2011, pp. 6731–6744.
16. Lior N. Energy resources and use: the present situation and possible sustainable paths to the future, invited keynote presentation at SET 2008. In: The 7th conference on sustainable energy technologies, Seoul, Korea, vol. 1. Seoul, Korea: Korea Institute of Ecological Architecture and Environment; 24-27 August 2008. ISBN:978-89-961095-1-894540, pp. 55-67.
17. Noam Lior Sustainable energy development: The present (2009) situation and possible paths to the future, Energy 35 (2010), pp. 3976-3994.
18. OPEC's World Oil Outlook 2012. Available from: Problems. Moscow. [http://www.opec.org/opec\\_web/en/publications/34](http://www.opec.org/opec_web/en/publications/34).
19. Patterson MG. What is energy efficiency? Concepts indicators and methodological issues. Energy Policy 1996; 24(5):377–90.
20. Sundset T, de Koeijer G. Future power generation in oil and gas industry. In: Lior N, editor. Brief Summary of the ECOS'05 Panel on Future Power Generation. Energy 2007; 32:255-6.

### Резюме:

Мақалада Қазақстан Республикасы энергетикалық секторы әлемдік энергосектормен салыстырмалы түрде талданады және оның экономикаға әсері көрсетілген. Осыған байланысты энергоресурстарды болашақта пайдалану мәселелері мен оларды жетілдіру бойынша ұсыныстар жасалды.

В статье сделан подробный анализ энергетического сектора Республики Казахстан с энергосектором всего мира, а также их влияние на экономику страны. В связи с этим рассмотрены основные проблемы будущего потребления энергоресурсов и сделаны предложения по совершенствованию энергетического сектора.

In the article made detailed analysis of the energy sector of the Republic of Kazakhstan with the energy sector around the world and their impact to the economy. In this regard, considers the main problems of future consumption of energy resources and made proposals for improving the energy sector.

### Сведения об авторах:

Дарибаева М. Ж. – докторант программы PhD Казахского национального университета им. аль-Фараби.

Болуспаев Ш. А. – докторант программы PhD Казахского национального университета им. аль-Фараби.

## Анализ развития и эффективного функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств Карагандинской области

**Н. Ахметова**

Казахский агротехнический университет  
им. С.Сейфуллина

Территория Карагандинской области занимает 42,7 млн. га. и является самым крупным регионом Республики Казахстан по земельным ресурсам.

Административно-территориальное устройство области состоит из 18 единиц, это – 9 районов, 9 городов областного значения и 432 населенных пункта. Отдаленность административных территорий от областного центра города Караганды составляет: Улытауский - 700 км, Приозерск - 600 км, Жезказган - 550 км, Балхаш - 400 км, Актогайский, Каркаралинский и Нуринский районы по 250 км соответственно. Расстояние отдельных сельских округов от областного центра, где расположены хо-

зяйствующие субъекты, составляет более 1000 км.

По области насчитывается около 300 тыс. земледельцев-пользователей земель всех категорий. Количество субъектов аграрного сектора составляет 7062, в том числе 6899 крестьянских хозяйств, 194 негосударственных сельскохозяйственных юридических лиц, 33 государственных юридических лиц.

В сельском хозяйстве Карагандинской области преобладают крестьянские (фермерские) хозяйства.

За последние пять лет количество крестьянских (фермерских) хозяйств выросло на 18%, когда республиканский уровень вырос только лишь на 5% (табл. 1).

Таблица 1

### Количество крестьянских (фермерских) хозяйств в Карагандинской области в разрезе районов

	На 1.01. 2009г.	На 1.01. 2010г.	На 1.01. 2011г.	На 1.01. 2012г.	На 1.01. 2013г.	Рост за 5 лет, %
По республике, ед.	193816	193435	193435	208413	204861	5
По Карагандинской области, ед.	5845	6270	6612	6669	6899	18
в том числе:						
г.Балхаш	1	1	1	1	1	0
г.Жезказган	121	183	192	196	196	62
г.Приозерск	1	1	1	1	1	0
г.Саран	11	12	12	14	14	27,2
г.Сатбаева	21	22	23	23	23	9,5
г.Шахтинск	6	7	8	8	8	33,3
Абайский район	191	231	261	297	309	56,0
Актогайский район	575	615	638	644	689	12,8
Бухар Жырауский район	825	825	952	931	981	13,1
Жанааркинский район	510	550	560	587	602	15,1
Каркаралинский район	501	541	579	578	598	15,5
Нуринский район	691	731	743	736	771	7,2
Осакаровский район	491	531	583	586	598	22,6
Улытауский район	878	918	930	940	961	7,6
Шетский район	1022	1102	1130	1120	1147	10,4

Как форма предпринимательской деятельности, крестьянские (фермерские) хозяйства способствуют повышению деловой активности сельских жителей. Первые крестьянские (фермерские) хозяйства на территории области появились в 1990 году. Сейчас по области насчитывается 6899 крестьянских (фермерских) хозяйств, из которых 877 – бездействующих. Наибольшее число действующих крестьянских (фермерских) хозяйств приходится на Шетский (1147 ед. или 97%), Бухар Жырау-

ский (981 или 91%) и Улытауский (961 или 92%) районы (табл. 2).

Отличительной особенностью развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Карагандинской области является активное участие городского населения в их организации.

На территории области функционирует 243 крестьянских (фермерских) хозяйств, организованное горожанами.

**Численность действующих и бездействующих крестьянских(фермерских) хозяйств по регионам Карагандинской области**

единиц

Хозяйства	2008		2009		2010		2011		2012	
	Зареги-стриро-ванные	т.ч. действующие	Зареги-стриро-ванные	т.ч. действующие	Зареги-стриро-ванные	т.ч. действующие	Зареги-стриро-ванные	т.ч. действующие	Зареги-стриро-ванные	т.ч. действующие
Абайский	191	173	31	23	261	55	297	94	309	05
Актогайский	575	78	615	28	638	16	644	50	689	61
Бухар Жырауский	785	663	825	713	952	905	931	82	981	91
Жанааркинский	510	87	50	37	560	551	587	82	602	85
Каркаралинский	501	56	541	06	579	427	578	48	598	55
Нуринский	691	08	731	658	743	493	736	86	771	19
Осакаровский	491	462	531	12	583	02	586	475	598	93
Улытауский	878	28	918	778	930	818	940	840	961	888
Шетский	1045	18	1102	68	1130	095	1120	118	1147	174
г.Караганда							-	-	-	-
г.Балхаш	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
г.Жезказган	155	17	183	18	192	21	196	15	196	21
г.Каражал							-	-	-	-
г.Приозерск	1	1	1		1		1	1	1	1
г.Саран	6	4	12	4	11		14	4	14	4
г.Сатбаева	10	8	22	10	23	16	23	14	23	16
г.Темиртау							-	-	-	-
г.Шахтинск	5	5	7	7	8	8	8	8	8	8
Всего по области	5845	5009	6270	5464	6612	5714	6662	5818	6899	6022

Процесс образования крестьянских (фермерских) хозяйств в Карагандинской области продолжается, хотя темп роста с первоначальным периодом значительно снизились. Если в 1995-2000 годах в среднем ежегодно образовывались более 500 новых хозяйств, то в 2009 году абсолютный прирост составил 342, а в 2012 году всего 237 хозяйств.

В 2012 году число бездействующих составило 877 хозяйств, что больше уровня 2011 года на 33 хозяйства.

В разрезе районов больше других бездействующих хозяйств в 2012 году было Нуринском (252 хозяйства или 33%), Актогайском (128 или 19%) и Осакаровском (105 или 18%) районах. Основной причиной бездействия большинства крестьянских (фермерских) хозяйств является отсутствие финансовых средств для приобретения горюче-смазочных материалов, семян, минеральных удобрений, средств защиты растений и прочие. Не имея необходимых материальных ресурсов, крестьяне вы-

нуждены приостановить деятельность своих хозяйств.

Другой важной причиной бездействия семейных фермерских хозяйств является отсутствие технических средств производства и труда для выполнения технических операций. Недостаток машин и оборудования особо остро ощущается в хозяйствах, образованных после завершения приватизационного процесса в сельском хозяйстве.

В зависимости от природно-климатических, экономических условий хозяйствования в крестьянских (фермерских) хозяйствах сложилась различная специализация производства, которая в 2012 году, значительно изменилась по сравнению с 2008 годом (табл. 3).

В целом по области за 2012 год 47,2% крестьянских (фермерских) хозяйств имели зерновую направленность (в 2008 году было 53,1%), 26,9% (в 2008 году было 40,5%) занимались производством продукции животноводства и 25,9% (в 2008 году было 6,4%) производили продукцию и растениеводства и животноводства.

Таблица 3

**Специализация действующих крестьянских (фермерских) хозяйств Карагандинской области по отраслям сельского хозяйства за 2012 год**

Хозяйства	Общее число хозяйств	Растениеводство		Животноводство		Растениеводство и животноводство	
		число хозяйств	в % к общ. числу	число хозяйств	в % к общ. числу хозяйств	число хозяйств	в % к общ. числу хозяйств
По области	6022	2843	47,2	1625	26,9	1554	25,9
г.Балхаш	1	-	-	-	-	1	100,0
г.Жезказган	115	-	-	115	100,0	-	-
г.Приозерск	1	1	100,0	-	-	-	-
г.Саран	4	4	100,0	-	-	-	-
г.им. Сатбаева	14	14	100,0	-	-	-	-
г.Шахтинск	8	8	100,0	-	-	-	-

Продолжение

Хозяйства	Общее число хозяйств	Растениеводство		Животноводство		Растениеводство и животноводство	
		число хозяйств	в % к общ. числу	число хозяйств	в % к общ. числу хозяйств	число хозяйств	в % к общ. числу хозяйств
Абайский	299	195	65,2	12	4,0	92	30,8
Актогайский	577	97	16,8	421	72,9	59	10,3
Бухар Жырауский	890	775	87	55	6,2	60	6,8
Жанааркинский	622	451	72,5	71	11,4	100	16,1
Каркаралинский	503	253	50,2	178	35,3	72	14,5
Нуринский	516	462	89,5	11	2,1	43	8,4
Осакаровский	475	470	99,0	-	-	5	1,0
Улытауский	870	98	11,3	744	85,5	28	3,2
Шетский	1127	14	1,2	19	1,7	1094	97,1

В 2012 году по области большую долю в зерновой направленности производства имело 99% крестьянских (фермерских) хозяйств Осакаровского, 87% Бухар Жырауского, 89,5% Нуринского районов.

В остальных районах удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств, специализированных чисто на производстве товарного зерна колеблется от 1,2% в Шетском районе до 72,5% в Жанааркинском районе.

Животноводством больше стали заниматься хозяйства Улытауского, Актогайского районов, смешанным производством организовано в хозяйствах Шетского, Актогайского, Бухар Жырауского, Каркаралинского районов.

Таким образом по области наблюдается тенденция роста крестьянских (фермерских) хозяйств, специализирующихся животноводством, а также значительно увеличилось число крестьянских (фермерских) хозяйств, занимающихся смешанным производством.

По данным областного департамента статистики в 2012 году по сравнению с 2011 годом посевная площадь зерновых культур крестьянских (фермерских) хозяйств области увеличилась на 5,3% и валовый сбор зерновых составил 601,3 тыс. тонн, что больше уровня 2011 года на 223,2 тыс. тонн. Валовый сбор по картофелю и овощам также превышает уровень 2011 года на 25,6 и 8,5 тыс. тонн соответственно. В животноводстве все хозяйства области работали с опережением прошлогоднего уровня.

В остальных районах удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств, специализированных чисто на производстве товарного зерна, колеблется от 1,2% в Шетском районе до 72,5% в Жанааркинском районе.

В Карагандинской области из 4397 крестьянских (фермерских) хозяйств, занимающихся растениеводством, занимаются зерноводством 2727 хозяйств (62%), картофелеводством и овощеводством – 524 (12%), выращиванием других культур – 1146 (26%) хозяйств.

Овцеводством занимаются в г.Жезказган 108 крестьянские (фермерские) хозяйства, в Актогайском районе 45, Улытауском 13, Шетском и Нуринском по 10, Осакаровском и Абайском районах по 2, Жанааркинском 6 и Бухар Жырауском районе 1 хозяйство. Разведением других животных занимаются лишь в 5 районах области.

В животноводческих хозяйствах Шетского и Улытауского районов сосредоточено 60,5% крупного рогатого скота, 70% овец и коз концентрировано в крестьянских (фермерских) хозяйствах Улытауского, Шетского, Актогайского, районов. Меньше всего скот в хозяйствах Абайского, Нуринского и Осакаровского районов.

Основное поголовье лошадей находится в крестьянских (фермерских) хозяйствах Шетского и Улытауского районов. В этих двух районах сосредоточено около 70% поголовья лошадей всех крестьянских (фермерских) хозяйств области.

Из общего числа крестьянских (фермерских) хозяйств выделяются 118, где животноводство развивается в более крупных размерах, чем в других. Из этого числа в 29 крестьянских (фермерских) хозяйствах имеется по 150, в двух по 360 голов крупного рогатого скота. В 77 крестьянских (фермерских) хозяйствах имеется по 650, в 10 – по 1500 голов овец и коз.

В большинстве хозяйств зерносеющих районов, таких как Осакаровский, Бухар Жырауский, Нуринский животноводство является не товарным, здесь скот содержится в основном для удовлетворения внутренних потребностей хозяйствующих семей. В современных условиях в крестьянских (фермерских) хозяйствах области трудятся 21400 человек. Из них 5350 - являются наемными.

Нами были установлены производственные типы крестьянских (фермерских) хозяйств в разрезе районов (табл. 4).

Таблица 4

#### Производственные типы крестьянских (фермерских) хозяйств Карагандинской области

Наименование районов	Производственные типы крестьянских (фермерских) хозяйств
Абайский	Зерново-животноводческий
Актогайский	Животноводческо-зерновой
БухарЖырауский	Животноводческо-зерновой
Жанааркинский	Животноводческо-зерновой
Каракаралинский	Животноводческо-зерновой
Нуринский	Зерново-животноводческий
Осакаровский	Зерново-животноводческий
Улытауский	Животноводческо-зерновой
Шетский	Животноводческо-зерновой

Хотя по структуре товарной продукции в шести районах из девяти сложился животноводческо-зерновой тип К(Ф)Х в разрезе отрасли животноводства структура разная. Например, в Абайском, Бухар Жырауском районах развитие получили скотоводство и свиноводство. Доля скотоводства и свиноводства в общем объеме товарной продукции животноводства составляет 68 и 32% соответственно.

В Улытауском и Шетском районах крестьянские (фермерские) хозяйства производят продукцию скотоводства, овцеводства и коневодства. Доля отраслей в товарной продукции животноводства составляет скотоводства – 50%, овцеводства – 25%, коневодства – 25%.

В Жанааркинском районе в крестьянских (фермерских) хозяйствах развиваются как товарные отрасли скотоводство, овцеводство, а коневодство имеет всего лишь 18% в товарной продукции отрасли.

Эффективность функционирования крестьянского (фермерского) хозяйства во многом определяется системой сбытовых отношений. В условиях научно-технического прогресса механизм создания и функционирования эффективной системы сбыта сельскохозяйственной продукции является внедрение информационных технологий, средств компьютеризации, коммуникационных устройств, рекламная деятельность в средствах массовой информации и т.д. В этой связи в контексте совершенствования государственной поддержки сельского хозяйства важным направлением должно стать выделение централизованных бюджетных ресурсов на приобретение организациями – производителями сельскохозяйственной продукции средств компьютеризации.

Важным направлением эффективного развития крестьянских (фермерских) хозяйств должно стать также развитие межфермерской кооперации, интеграции их с сельскохозяйственными, перерабатывающими, торговыми и иными организациями. Данное направление является одним определяющих в контексте развития крестьянских (фермерских) хозяйств.

Однако в современных условиях недостаточно усовершенствован и отработан механизм кооперативно-интеграционных отношений и связей фермерских хозяйств с сельскохозяйственными и иными организациями. В практической деятельности эти отношения имеют единичные случаи и различные формы взаимного сотрудничества. Причинами недостаточного развития кооперативно-интеграционных связей в АПК целом и фермерском секторе в частности является отсутствие единого законодательного акта, определяющего особенности и формы функционирования взаимного сотрудничества субъектов хозяйствования на принципах кооперации. В этой связи в настоящее время возникла объективная необходимость разработки и принятия единого Закона РК «О кооперации».

Таким образом, комплексная реализация мероприятий, направленных на эффективное функционирование крестьянских (фермерских) хозяйств, в системе развития рыночных отношений и государственного регулирования будет способствовать стабилизации и увеличению объемов производства товарной продукции сельского хозяйства, повышению доходности, окупаемости производственных ресурсов, мотивации труда в фермерском секторе.

Необходим также анализ обеспеченности крестьянских (фермерских) хозяйств области основными производственными фондами, поэтому и дадим оценку эффективности их использования с помощью показателей фондооснащенности, фондовооруженности, фондоотдачи и фондоемкости.

Согласно проведенным расчетам крестьянские (фермерские) хозяйства области обладают невысоким уровнем фондооснащенности и фондовооруженности. Так, в среднем на одного работника приходится основных средств на сумму 456 тыс. тенге, а на один гектар земельных угодий предприятия приходится основных производственных фондов в размере 1293 тенге. Показатель фондоотдачи свидетельствует, что на 1 тенге производственных средств хозяйств произведено продукции в среднем на 1,5 тенге и, напротив, в среднем на 63 тынына производственных фондов отработано 1 тенге товарной продукции. По показателю фондоотдачи фиксируется снижение показателя в 2010 году (табл. 5).

Положительное значение прибыли крестьянские (фермерские) хозяйства области имеют по растениеводству в каждом из аналитических периодов, по направлению животноводства имеет место отрицательные значения прибыли, фиксируется убыток в каждом аналитическом периоде, при этом в 2011-2012 годах имеет место увеличение убыточного производства по привесу КРС.

Таблица 5

#### Обеспеченность крестьянских (фермерских) хозяйств области основными производственными фондами и оценка эффективности их использования

Показатели	Годы			2012 к 2010, %
	2010	2011	2012	
Занятое население в крестьянских (фермерских) хозяйствах области, чел.	20597	20066	20066	106,2
Сельхозугодия в крестьянских (фермерских) хозяйствах области, тыс. га	7112,6	7225,3	7225,3	102,2
Основные средства в крестьянских (фермерских) хозяйствах области, млн. тенге	9516,1	9644,3	9644,3	113,2
Доходы сельского населения в области, тенге	28313	32650	32650	158,4
Произведено продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах области, млн. тенге	12773,5	17622,3	17622,3	150,8
Фондооснащенность, тенге/га	1337	1335	1335	110,7
Фондовооруженность, тыс. тенге/чел.	462,0	480,6	480,6	113
Фондоотдача, тенге/тенге	1,3	1,8	1,8	128
Фондоемкость, тенге/тенге	0,7	0,5	0,5	71,4

Наиболее прибыльными для хозяйств являются такие отрасли растениеводства, как зерновые и зернобобовые, позитивную динамику роста прибыли дают производство овощей открытого грунта, картофеля, по всем остальным направлениям растениеводства наблюдается снижение роста.

Особенность организации крестьянского хозяйства заключается не в последовательности хода рассуждений, а в определенных критериях организации: организационные соображения (учет трудовых сил семьи и ее потребительских запросов), учет землевладения и возможного землепользования (наличность земельной территории в распоряжении хозяйства, качество почв, рельеф, наличие луговых и выгонных пространств),

организация территории: (расположение территории), организация труда.

В Карагандинской области за последние 5 лет наблюдается тенденция роста по основным показателям, касающихся крестьянских (фермерских) хозяйств, увеличивается количество, посевные площади, прибыльность.

Однако, согласно проведенным расчетам крестьянские (фермерские) хозяйства области обладают невысокой степенью фондооснащенности и фондовооруженности, большинство не имеют доступа к кредитным ресурсам из-за недостаточности залогового имущества.

В Карагандинской области 6899 единиц крестьянских (фермерских) хозяйств имеют 7525,3 тыс. га сельхозуго-

дий, из них 650,2 тыс. га пашни, около 170 тыс. га сенокосов и более 4000 тыс. га пастбищ.

Средний размер сельхозугодий на одно крестьянское (фермерское) хозяйство по области составляет 1090 га. Данный показатель больше среднереспубликанского

уровня в 5 раз (табл. 6).

В разрезе районов области наибольший размер сельхозугодий на 1 крестьянское (фермерское) хозяйство имеют Улытауский (1830 га), Шетский (1309 га), Актогайский (1695 га), Каркаралинский (1545 га) районы.

Таблица 6

### Средний размер сельхозугодий на одно крестьянское(фермерское) хозяйство

Районы	Всего сельхозугодий, тыс.га	Количество КФХ, ед	В среднем на 1 КФХ, га
Абайский	93,3	309	301
Актогайский	1168,5	689	1695
Бухар-Жырауский	465,6	981	474
Жанааркинский	337,3	602	560
Каркаралинский	924,3	598	1545
Нуринский	641,6	771	832
Осакаровский	395,5	598	661
Улытауский	1759,5	961	1830
Шетский	1502	1147	1309
г.Жезказган	213,3	1	213
г.Караганды	0	196	0,0
г.Каражал	0	-	0,0
г.Приозерск	0,5	1	500
г.Сатпаев	20,7	14	1478
г.Саран	1	23	43
г.Темиртау	0	-	0,0
г.Шахтинск	1,8	8	225
По области	7525,3	6899	1090
По республике	39064,0	193435	201

Наименьший размер землепользования в хозяйствах Абайского района, где средний размер земельного надела на одно хозяйство составляет всего 301 га, против 1090 га в среднем по области.

Под влиянием законов рынка и конкуренции происходит процесс социально-экономического расслоения крестьянских (фермерских) хозяйств, осуществляется их глубокая дифференциация по размерам обрабатываемой земли и результатам работы.

В Карагандинской области из числа крестьянских (фермерских) хозяйств (4296 ед.), имеющих в пользовании пашню, имеют до 50 га пашни 808 ед. (18,8%), от 50 до 200 га 1766 ед. (41,1%), от 200 до 1000 га 1194 ед. (27,8%) и свыше 1000 га имеют 528 ед. крестьянских (фермерских) хозяйств области (табл. 7). Крестьянские

(фермерские) хозяйства с площадью пашни более 1000 га составляют 12,2% от их общего числа. Наиболее многочисленными являются крестьянские (фермерские) хозяйства площадью пашни до 200 га.

До 10 га пашни имеют 65% хозяйств Жезказгана и 55% хозяйств Актогайского района. Площадь пашни от 100 до 500 га имеют 58 % хозяйств Каркаралинского, 57% Жанааркинского, 52% Бухар Жырауского, 54% Осакаровского, 62% Улытауского районов. В целом по области такой размер площади имеют 50% всех крестьянских (фермерских) хозяйств. Более 1000 га пашни по области имеют 123 (5,7%) хозяйств. Такую площадь пашни имеют 10% хозяйств Улытауского, 8% - Каркаралинского и 7% - Осакаровского районов области.

Таблица 7

### Группировка действующих крестьянских (фермерских) хозяйств Карагандинской области по размеру пашни за 2012 год

единиц

Наименование районов, городов	Общее число	до 50 га		от 50 до 200 га		от 200 до 1000 га		свыше 1000 га	
		число хозяйств	в % к общ числу	число хозяйств	в % к общ числу	число хозяйств	в % к общ. числу	число хозяйств	в % к общ. числу
г. Балхаш	1	1	100	0	0	0	0	0	0
г. Приозерск	1	1	100	0	0	0	0	0	0
г. Саран	4	4	100	0	0	0	0	0	0
г. им. Сатбаева	4	4	100	0	0	0	0	0	0
г. Шахтинск	8	8	100	0	0	0	0	0	0
Абайский	52	8	27,8	5	7,0	5	24,1	4	21,0
Актогайский	22	1	23,0	1	2,0	3	23,9		21,2
Бухар Жырауский	297	2	14,1	63	21,2	03	34,7	9	30,0
Жанааркинский	511	1	15,9	86	6,0	06	20,7	8	7,4

Продолжение

Наименование районов, городов	Общее число	до 50 га		от 50 до 200 га		от 200 до 1000 га		свыше 1000 га	
		число хозяйств	в % к общ числу	число хозяйств	в % к общ числу	число хозяйств	в % к общ. числу	число хозяйств	в % к общ. числу
Каркаралинск.	366	2	14,2	13	0,9	96	53,6	5	1,4
Нуринский	541	3	13,5	26	1,8	01	37,2	1	7,6
Осакаровский	587	9	0,1	76	0,0	75	46,8	7	13,1
Улытауский	284	0	7,0	26	4,4	2	21,8	6	26,8
Шетский	108	04	7,4	10	5,1	13	10,2	1	7,3
По области	4296	08	8,8	766	1,1	194	27,8	28	12,2

По статистическим данным по области только 59,5% крестьянских (фермерских) хозяйств полностью используют свои земельные наделы, 22,6% хозяйств используют земельные наделы на половину и 17,9% - менее, чем на половину (табл. 8).

Наиболее уязвимыми в рыночных условиях оказались малоземельные крестьянские хозяйства. Доля малоземельных крестьянских (фермерских) хозяйств, не обладающих достаточной материально-технической базой для эффективного ведения сельхозпроизводства и не объединившихся для коллективного возделывания земель в едином севообороте, составляет порядка 60% от их общего количества.

Прогноз, что малоземельные крестьянские (фермерские) хозяйства смогут объединить свои интересы в совместном пользовании землей не оправдался. Здесь сыграли роль как объективные факторы, к числу которых необходимо отнести землевыделение и государственную поддержку, так и субъективные.

В результате многие малоземельные крестьянские (фермерские) хозяйства не смогли создать производственную базу, обеспечить себя техникой, что, в свою очередь, не позволило им своевременно и качественно производить полный комплекс технологических работ, связанных с обработкой земли, севом, уходом [4; 5].

Вследствие этого урожайность сельскохозяйственных культур в крестьянских (фермерских) хозяйствах ниже, чем в сельскохозяйственных предприятиях. В 2012 году разница в урожайности зерновых культур составила 3 ц, овощей – 14 ц.

Вместе с тем нельзя утверждать, что все малоземельные крестьянские (фермерские) хозяйства бесперспективны и у них один путь – ликвидация. В этих условиях для развития мелких крестьянских (фермерских) хозяйств необходимы, во-первых, государственная поддержка в части субсидирования, льготного кредитования и налогообложения, во-вторых, создать условия по их объединению.

Таблица 8

## Использование сельскохозяйственных угодий в 2012 году

Наименование районов, городов	Общее число хозяйств	Полностью		Более 50 %		Менее 50%	
		число хозяйств	в % к общему числу хозяйств	число хозяйств	в % к общему числу хозяйств	число хозяйств	в % к общему числу хозяйств
Жалпы облыс бойынша	6899	4104	59,5	1559	22,6	1236	17,9
г.Балхаш	1	-	-	-	-	1	100,0
г.Жезказган	196	115	100,0	-	-	-	-
г.Приозерск	1	-	-	-	-	1	100,0
г.Саран	14	-	-	3	75,0	1	25,0
г.им. Сатбаева	23	13	92,9	1	7,1	-	-
г.Шахтинск	8	5	62,5	2	25,0	1	12,5
Абайский	309	233	79,2	54	18,4	7	2,4
Актогайский	689	296	53,8	154	28,0	100	18,2
Бухар Жырау	981	516	58,5	154	17,5	212	24,0
Жанааркинский	602	217	37,3	286	49,1	79	13,6
Каркаралинск	598	189	42,2	115	25,7	144	32,1
Нуринский	771	269	55,3	97	20,0	120	24,7
Осакаровский	598	305	64,2	81	17,1	89	18,7
Улытауский	961	496	59,0	197	23,5	147	17,5
Шетский	1147	810	72,5	168	15,0	140	12,5

Проведенные исследования развития кооперационных отношений фермерских хозяйств Карагандинской области выявили следующее: количество крестьянских (фермерских) хозяйств, ведущих совместную обработку земли в едином севообороте, в целом по Карагандинской области составляет 68 (около 2% от их общего количества). В их пользовании сосредоточено всего 88 тыс. га земли.

Наилучшим образом работа по объединению крестьянских (фермерских) хозяйств поставлена в таких

районах, как Бухар Жырауский, Жанааркинский, Осакаровский, Каркаралинский. В этих районах по состоянию на 01.01.2013г. создано больше половины СПК (14 ед.), созданных по области. В 22 СПК объединены 68 крестьянских (фермерских) хозяйств и 369 ЛПХ.

Не проводится работа по объединению крестьянских (фермерских) хозяйств в г.Жезказгане и г. им. Сатбаева. Слабо поставлена работа по кооперированию крестьянских (фермерских) хозяйств в Абайском, Актогайском районах.

Общее количество крестьянских (фермерских) хозяйств, не вошедших в объединения и работающих самостоятельно, составляет 5750 ед. (98% от их общего количества).

Государство в течение последних лет провело огромную работу по объединению сельхозтоваропроизводителей, но в основном крупных и средних формирований, которые и без того экономически устойчивые.

Результаты же от административных мер по кооперации крестьянских хозяйств пока незначительны. Попытки объединить мелкие хозяйства в некоторой степени удаются лишь в южных регионах страны. Причин тому несколько.

Любая кооперация жизнеспособна только в том случае, если она построена на принципах добровольности, основанной на взаимных интересах его членов, и в данном случае очередная административная компания для рапорта о количестве созданных объединений только навредит такому важному делу.

Поэтому решение по объединению мелких хозяйств должно приниматься ими самими без навязывания условий и схем «сверху».

Кооперацию крестьянских хозяйств необходимо вводить поэтапно. На первых порах необходимо сосредоточить деятельность Сельских Потребительских Кооперативов чисто на снабженческо-сбытовых функциях по обеспечению материально-техническими ресурсами и сбытом продукции. И только со временем, нарабатывая взаимное доверие среди его членов, двигаться дальше,

расширяя спектр услуг и углубляя уровень интеграции.

Нужен также и дифференцированный подход с учетом особенностей регионов страны. Главное нужно всем понять, что без объединения в Сельские Потребительские Кооперативы будущего у мелких крестьянских хозяйств нет.

Было бы целесообразнее, если государственные органы, поддерживая данную инициативу административными и финансовыми ресурсами, передали основные рычаги организационных вопросов общественным объединениям и иным общественным структурам сельскохозяйственного профиля, как это и делается во всем цивилизованном мире.

От государственных же органов потребуется финансовая поддержка объединений мелких крестьянских хозяйств в виде целевых грантов или в иной другой форме субсидирования из выделяемых на эти цели бюджетных средств.

В целом же, на основании проведенных исследований, можно сделать вывод, что кооперация фермеров, обеспечивающая за счет концентрации ресурсов приближение к их оптимальным пропорциям с минимальными дополнительными вложениями, позволяет создать потенциально эффективное предприятие, а предлагаемая система распределения дохода дает возможность добиться сбалансированности изучаемых систем не только в разрезе ресурсного потенциала, но и в области производственных отношений.

#### Использованная литература:

1. Система ведения сельского хозяйства в Карагандинской области. – Алма-Ата: Казгосиздат, 1958. – 266 с.
2. Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике: <http://www.stat.kz>
3. Сборник Сельское, лесное и рыбное хозяйство Карагандинской области за 2008-2012 гг. – Караганда, 2012, [www.karaganda.stat.kz](http://www.karaganda.stat.kz)
4. Моделирование крестьянских хозяйств: учебное пособие для вузов / под ред. И.Т. Трубилина. – Краснодар, 1995. – 57 с.
5. Лазарева О.С. Совершенствование структуры землепользования крестьянских (фермерских) хозяйств // Научный журнал КубГАУ. № 10 (02), 2005.

#### Резюме:

Мақалада Қарағанды облысы бойынша шаруа (фермерлік) қожалықтардың қазіргі жағдайын талдады және тиімді қызмет ету мен дамуын маңызды бағыттарын қарастырды.

*Негізгі сөздер:* шаруа (фермерлік) қожалықтар, мамандандырылу, кооперация, ауылшаруашылық алаптар.

В статье проанализировано современное состояние крестьянских (фермерских) хозяйств Карагандинской области и рассмотрены важные направления их эффективного функционирования и развития.

*Ключевые слова:* крестьянские (фермерские) хозяйства, специализация, кооперация, сельскохозяйственные угодья.

The current status of peasant (farm) enterprises in Karaganda region was analyzed in this article. The development of efficiency of functioning was considered as well.

*Keywords:* peasant (farm) enterprises, specialization, cooperation, agricultural land.

#### Сведения об авторе:

Ахметова Н. З. - старший преподаватель кафедры «Кадастр» Казахского агротехнического университета, к.э.н.

## Анализ современного состояния обрабатывающей промышленности Казахстана

**Р. Исмаилова**

Казахский аграрно-технический университет  
им. С. Сейфуллина

**Н. Есмагулова**

Евразийский национальный университет  
им. Л.Н. Гумилева

В современных условиях основной целью модернизации экономики Казахстана является создание максимального сбалансированного промышленного комплекса, способного удовлетворять потребности внутреннего рынка конкурентоспособной продукцией, постоянно наращивать экспортный потенциал за счет продукции высокой степени переработки. Для достижения этой цели очень важно обеспечить рациональное использование минерально-энергетических ресурсов, способствовать организации высоких технологических укладов во всех отраслях промышленности, содействовать технологической кооперации и развитию высокотехнологических производств. Нам необходимо развивать такие отрасли как электроэнергетика, тяжелое машиностроение и электротехническое производство, нефтепереработка, что позволит изменить структурные диспропорции в сторону увеличения обрабатывающего сектора.

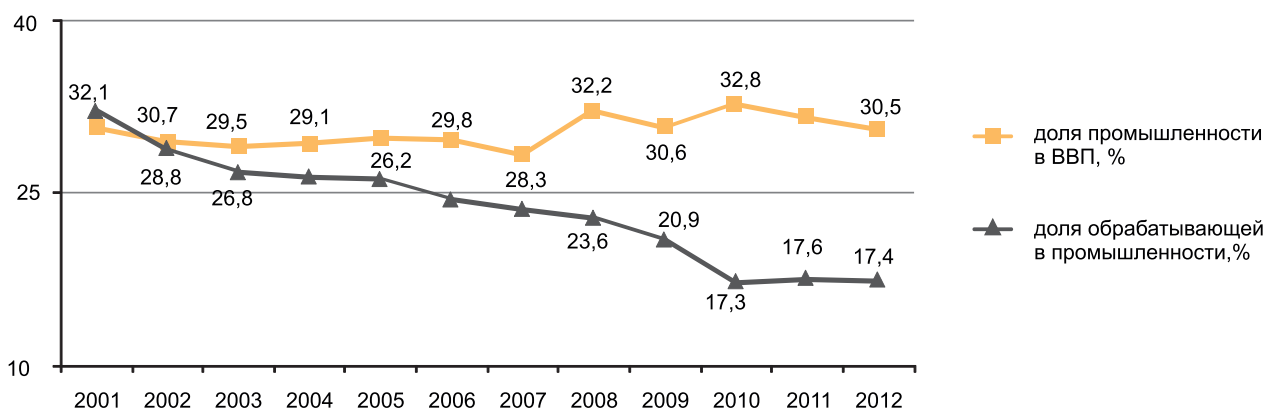
Переход экономики Республики Казахстан на инновационный путь развития возможен только на ос-

нове ускоренного технологического развития всех отраслей реального сектора экономики, и, прежде всего, обрабатывающей промышленности. При этом важно учитывать ее современное состояние для того, чтобы выявить наиболее проблемные места и переломить негативные тенденции, сформировать селективную научно-техническую и инновационную составляющую, ориентированную на реализацию обоснованно выбранных приоритетов, которые обеспечат успешное освоение сравнительного узкого поля перспективных технологических прорывов [3].

В этой связи нами проведен анализ основных показателей, характеризующих современное состояние обрабатывающей промышленности Казахстана по данным Агентства Республики Казахстан по статистике за 2001-2012 гг., которое позволит определить место и роль данного сектора в развитии промышленности и экономики страны в целом.

Рисунок 1

Доля обрабатывающей промышленности в ВВП



Примечание – Составлено авторами по данным Агентства РК по статистике.

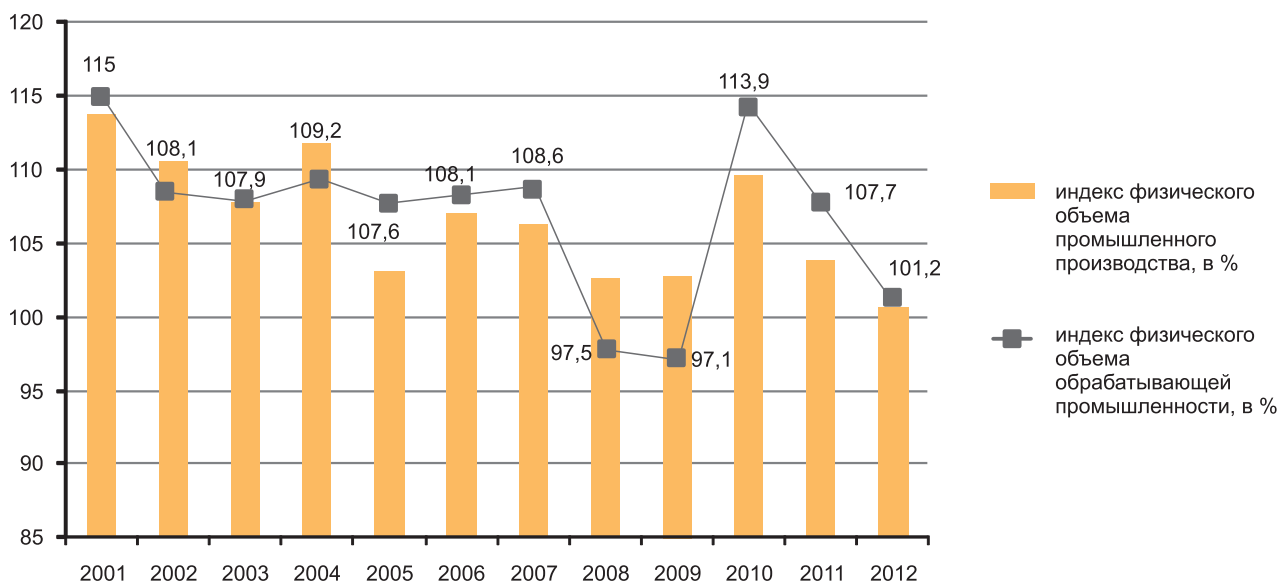
Если проанализировать тенденции развития обрабатывающей промышленности в относительных показателях, то мы увидим следующую картину. За анализируемый период в целом удельный вес объема промышленной продукции в ВВП страны относительно стабилен. При этом наблюдается незначительный его рост в 2008 году, с 28,3% до 32,2%. На наш взгляд, это обусловлено комплексом антикризисных мер Правительства РК по стабилизации и выходу экономики страны из мирового финансового кризиса 2007 года.

Однако, доля обрабатывающей промышленности в ВВП за период с 2001 по 2012 годы имеет тенденцию к снижению. Ее удельный вес сократился с 32,1% до 17,4% (рис. 1).

Соответственно, индекс физического объема производства в обрабатывающей промышленности снизился с 115% в 2001 году до 101,2%. Если учитывать изменение цен на промышленную продукцию, то, скорее всего, фактически роста данного показателя в 2012 году не наблюдается (рис. 2).

Рисунок 2

**Индекс физического объема продукции в промышленности**



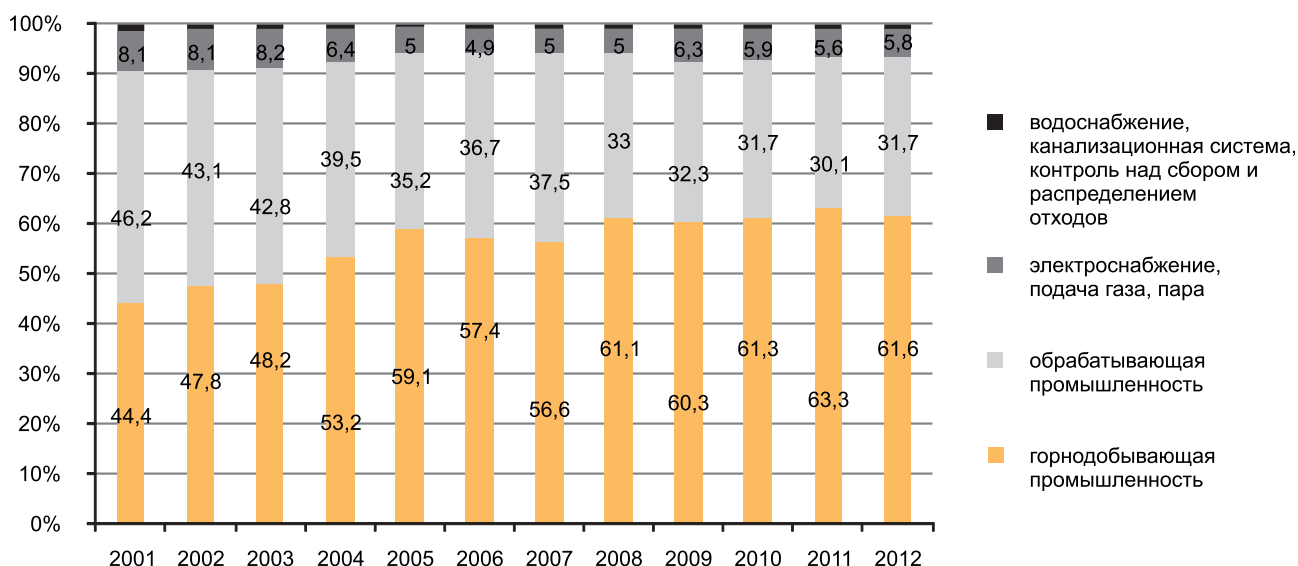
Примечание – Составлено авторами по данным Агентства РК по статистике.

Как видно из рисунка 3, изменения индекса физического объема промышленной продукции в обрабатывающей промышленности и в промышленности в целом, не отличаются. Можно сказать, что за анализируемый период темпы экономического роста имеют общую тенденцию к снижению, соответственно есть негативные факторы, повлиявшие на данный процесс. Выявление этих проблем является одной из задач на данном этапе научного исследования.

Например, из-за роста мировых цен на сырье на мировых товарных рынках, в горнодобывающей отрасли Казахстана из года в год наращиваются объемы добычи нефти и газа, цветного и черного металла. Соответственно за 2001-2012 года произошел рост доли данной отрасли промышленности с 44,4% до 61,6%. Естественно, это привело еще большему структурному сдвигу в сторону сырьевого сектора промышленности (рис. 3).

Рисунок 3

**Структурные изменения промышленности Казахстана**

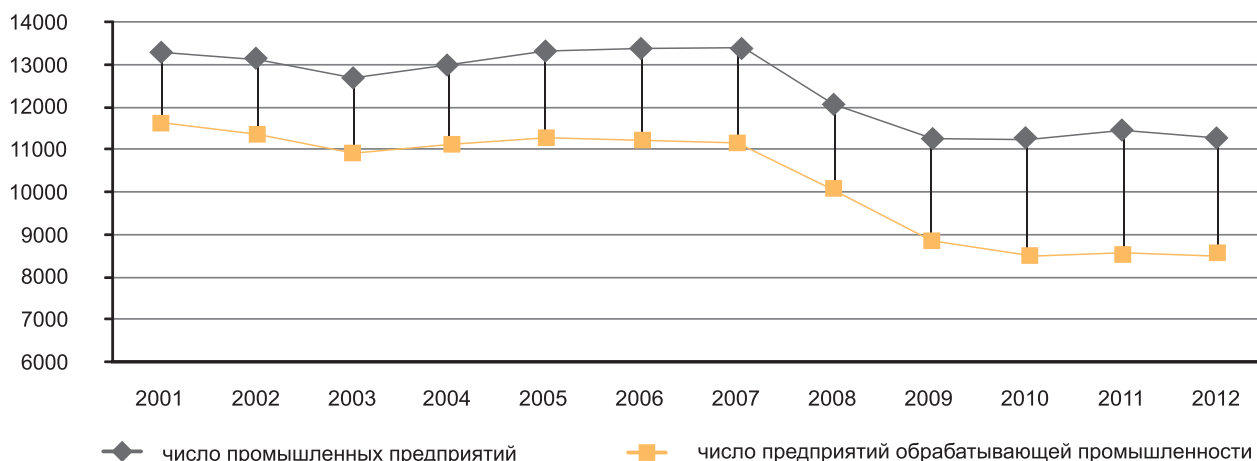


Примечание – Составлено авторами по данным Агентства РК по статистике.

Кроме того, анализ количества предприятий в промышленности в целом и в обрабатывающей промышленности показал, что число предприятий в обраба-

тывающей промышленности сократилось на 26,7%, а именно с 11622 в 2001 году до 8512 в 2012 году (рис. 4).

**Динамика количества предприятий в обрабатывающей промышленности.**



Примечание – Составлено авторами по данным Агентства РК по статистике.

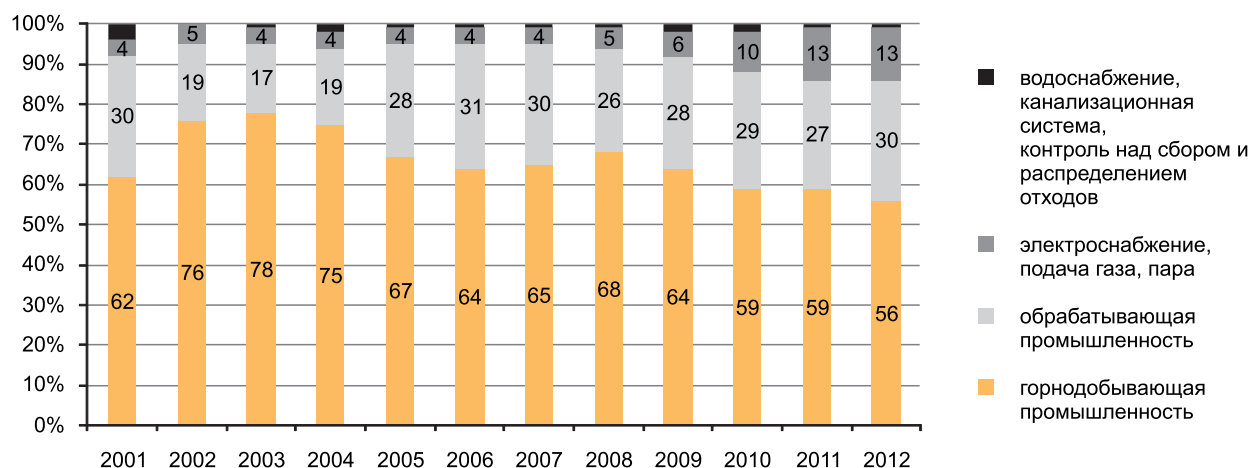
При анализе современного состояния обрабатывающей промышленности Казахстана следует учитывать ее многоукладность и значительный износ основного капитала, обновление которого требует значительных объемов инвестиций [1].

По данным Агентства РК по статистике, преобладающими источниками финансирования инвестиций в основной капитал промышленности являются собственные средства инвесторов – 79,8% от общего объема ин-

вестиций, 18,9% – заемные средства. При этом за 2001-2011 года удельный вес инвестиций в промышленность сократился от 58% до 30%. Необходимо отметить, что темпы роста инвестиций в промышленность за последние года не превышает 10% [5-7].

Как показал анализ, в 2011 году удельный вес инвестиций в основной капитал в горнодобывающей промышленности составил 56%, в обрабатывающей промышленности – 30%, в электроэнергетике – 13% (рис. 5).

**Структура инвестирования в промышленность по видам экономической деятельности инвесторов**



Примечание – Составлено авторами по данным Агентства РК по статистике.

Следует отметить, что за анализируемый период наблюдается снижение удельного веса горнодобывающей отрасли на 6,0%, а в обрабатывающей промышленности он сохранился на уровне 30%. При этом темпы роста привлечения инвестиций в электроснабжение значительно опережают темпы роста в обрабатывающей промышленности, так за анализируемый период их удельный вес вырос почти в 3 раза.

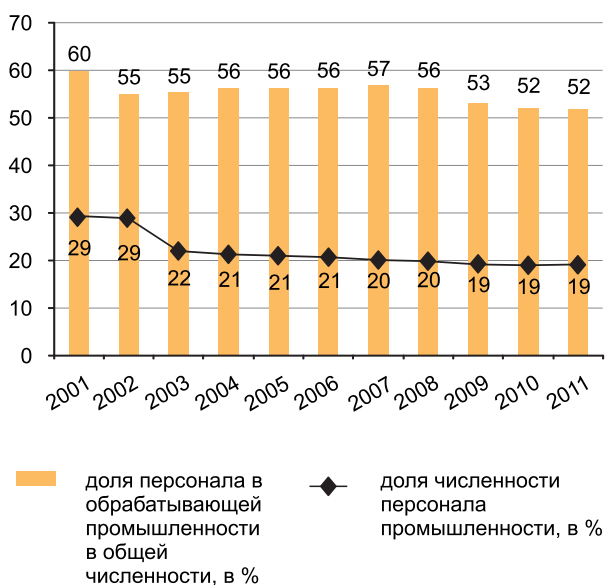
Одним из важнейших показателей, влияющих на объемы промышленной продукции, является численность

основного персонала в промышленности. Результаты анализа показали, что в 2001 году данный показатель в промышленности снизился на 10,0%, то есть в 2001 году он составлял 29,0%, а в 2011 году – 19,0%.

Аналогичная тенденция характерна и для обрабатывающей промышленности. Так, если численность персонала в 2001 году составляла 60%, то в 2011 году снизилась до 52%. Наибольшее количество персонала приходится на горнодобывающую отрасль, доля которой увеличилась за последнее десятилетие с 21% до 27% (рис. 6).

Рисунок 6

**Численность персонала в обрабатывающей промышленности**



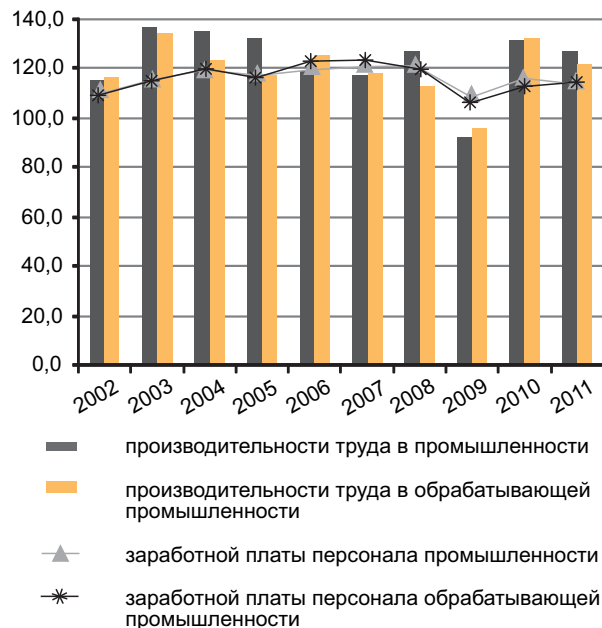
Примечание – Составлено авторами по данным Агентства РК по статистике.

Как отмечалось выше, объем промышленного производства может возрасть либо за счет увеличения численности персонала, либо благодаря производительности труда каждого работающего. Правительство РК отмечает, что повышение производительности труда, особенно в обрабатывающей промышленности является важнейшим условием на пути Казахстана по вхождению в число 30-ти наиболее конкурентоспособных стран мира и вступление во Всемирную торговую организацию. В частности, в 2000 году производительность труда в обрабатывающей промышленности составляла 3,9 тыс. долларов США на одного человека, занятого в отрасли, а в 2005 году - 11,5 тыс. долларов США, т.е. немного меньше, чем в 3 раза. Такая задача ставилась в программе «Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстан до 2015 года» [2].

Однако, столь значительный рост производительности труда является неравномерным в отраслевом разрезе и обусловлен влиянием строительного и нефтегазового сектора Казахстана на производительные силы обрабатывающих отраслей промышленности (строительные материалы, нефтегазовое машиностроение, нефтехимия и т.д.). Как видно из рисунка 7, производительность труда в промышленности за 2002-2011 годы выросла в 8 раз, а в обрабатывающей промышленности – в 6 раз.

Рисунок 7

**Динамика производительности труда и заработной платы в обрабатывающей промышленности**



Примечание – Составлено авторами по данным Агентства РК по статистике.

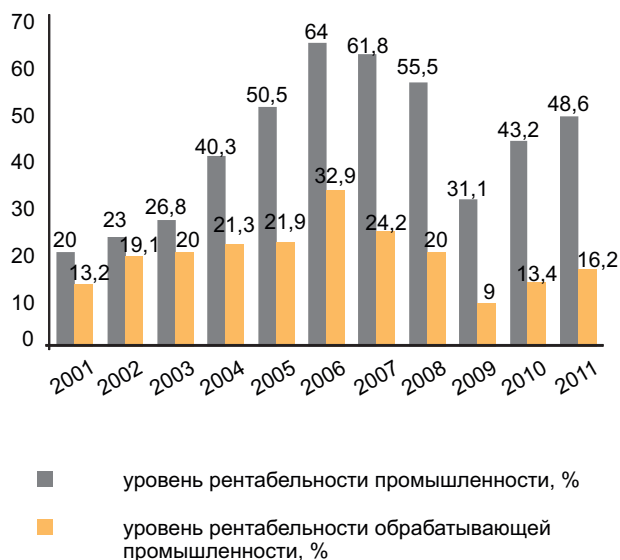
Относительно роста заработной платы работников в обрабатывающей промышленности, то за анализируемый период этот показатель вырос в 4,5 раза. В то же время темпы роста стоимости произведенной продукции на одного работающего (производительность труда) опережали темпы роста заработной платы. Коэффициент опережения в промышленности и обрабатывающей промышленности за анализируемый период практически не изменился и на протяжении десяти лет составлял 1,1, исключением является 2009 год, где коэффициент отставания составил 0,9.

Следует отметить, что опережение темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы положительно влияет на снижение себестоимости продукции, увеличение рентабельности и повышение эффективности производства.

Для оценки эффективности предприятий обрабатывающей промышленности используется показатель рентабельности. Рост данного показателя зависит от темпов развития прогрессивных отраслей, рационального размещения предприятий отрасли, повышения удельного веса специализированного производства, применения современных методов организации производства и труда, освоения и внедрения новой техники и технологий, повышения производительности труда и других факторов производства.

Рисунок 8

### Уровень рентабельности в обрабатывающей промышленности



Примечание – Составлено авторами по данным Агентства РК по статистике.

Анализ показал, что в 2000 году рентабельность в промышленности составила 20%, в том числе в обрабатывающей промышленности - 13,2%, а в 2011 году рентабельность обоих секторов экономики составила 48,6% и 16,2% соответственно (рис. 8).

Таким образом, проведенный анализ современного состояния обрабатывающей промышленности позволяет сделать следующие выводы. Несмотря на рост объемов промышленного производства, доля обрабатывающей промышленности в ВВП с 2001 по 2012 годы имеет тенденцию к снижению. Ее удельный вес сократился с 32,1% до 17,4%. Индекс физического объема производства в обрабатывающей промышленности снизился с 115% в 2001 году до 101,2% в 2012 году. Удельный вес обрабатывающей промышленности в общей структуре промышленности за 2001-2012 снизился с 46,2% до 31,7%, или на 14,5%. Инвестиции в основной капитал в обрабатывающей промышленности в среднем за анализируемый период составляют 30%, а в горнодобывающей промышленности – около 60%, т.е. примерно в 2 раза больше. Число предприятий в обрабатывающей промышленности сократилось на 26,7%, а численность персонала на 8,0%. Производительность труда в обрабатывающей промышленности за 2002-2011 годы выросла в 6 раз, а рост зарплаты работников - 4,5 раза. За анализируемый период в обрабатывающей промышленности наблюдается рост рентабельности с 13,2% в 2001 году до 16,2%.

### Использованная литература:

1. Основные фонды Казахстана 2007-2011. Статистический сборник. / Под ред. А.А.Смаилова - Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2012. – 112 с.
2. Отчет Правительства РК о реализации 1 этапа «Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 года». Астана, 2007.
3. Постановление Правительства РК «Об утверждении Программы по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы» от 25 апреля 2005г. №387.
4. Предварительные данные за 2012 год. Статистический сборник. / Под ред. А.А.Смаилова - Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2013. – 243 с.
5. Промышленность Казахстана и его регионов за 2001-2004 гг. Статистический сборник. / Под ред. К.Абдиева - Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2005. – 220 с.
6. Промышленность Казахстана и его регионов за 2003-2006 гг. Статистический сборник. / Под ред. Б.Султанова - Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2007. – 236 с.
7. Промышленность Казахстана и его регионов за 2007-2011 гг. Статистический сборник. / Под ред. А.А.Смаилова - Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2012. – 230 с.

### Резюме:

Бұл мақалада Қазақстан экономикасы мен өнеркәсіп дамуындағы орнымен рөлін анықтайтын өндеу өнеркәсібінің қазіргі жағдайды сипаттайтын негізгі көрсеткіштердің талдауы жүргізілген. ЖҰӨ-дегі өндеу өнеркәсібінің үлесі өнеркәсіп өндірісінің өсуіне қарамастан төмендеуде.

В данной статье проведен анализ основных показателей, характеризующих современное состояние обрабатывающей промышленности Казахстана, который позволит определить место и роль данного сектора в развитии промышленности и экономики страны в целом. Несмотря на рост объемов промышленного производства, доля обрабатывающей промышленности в ВВП имеет тенденцию к снижению.

This article presents the analysis of the main indicators of the current state of manufacturing industry in Kazakhstan, which will determine the place and role of the sector in the development of industry and the economy of the country as a whole. Despite the growth of industrial production, the share of manufacturing in GDP tends to decrease.

### Сведения об авторах:

Исмаилова Р. А. - профессор кафедры «Финансы» Казахского аграрно-технического университета им. С. Сейфуллина, д.э.н.

Есмагулова Н. Д. - доцент кафедры «Экономика» Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, к.э.н.

## Темір жол көлігін дамытудың халықаралық тәжірибесі

**С. Джолдыбаева**

*Тұрар Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті*

XX ғасырдың 80-90 жылдарының ортасында көптеген индустриалды елдерде темір жолдың тиімділігін арттыруға бағытталған реформалар басталды. Реформалаудың негізгі тәсілі мемлекеттік компанияларды жекешелеңдіру мен мемлекеттік реттеуді нарықтық бәсекелестікпен алмастыру болды. Көптеген ірі темір жол компанияларының жаңа жағдайларында өз қызметтерінің тиімділігін арттыруда сапалы секіріс жасады. Германияда бес жылдық кезеңде реформа басталғаннан соң, «Deutsche Bahn AG» ұлттық темір жол компаниясы еңбек өнімділігін 80% арттырды, ал активтердің өнімділігі – 19% артты. АҚШ-та жүзеге асқан іс-шаралар, 1990 жылдардың басында, темір жол компанияларының еңбек өнімділігінің шамамен үш есе артуына және жүк айналымының екі есе артуына әкеліп соқты. Реформа басталғаннан кейінгі 10 жылда Германияның «Deutsche Bahn AG» темір жол компаниясы шығанды темір жолдан, ірі темір жол орталығы бар үлкен көлік-логистикалық компанияларына өтуін жүзеге асырды. Мұндайда, еңбек өнімділігі 237% артты, 1999 жылы 2 млрд. еуро көлеміндегі шығын, 2005 жылы 4,4 млрд. еуро көлеміндегі табысы бар компанияға айналды. Бүгінгі таңда «Deutsche Bahn AG» Еуропадағы темір жол тасымалдары бойынша №1 компания болып табылады, Еуропада автомобиль тасымалдары бойынша №1 орында, әлемде әуе тасымалдары бойынша №2 орында, әлемде теңіз тасымалдарының көлемі бойынша №3 орында және әлемде тұтынушылар үшін қоймалық логистикалық қызмет көлемі бойынша №5 орынды иеленеді. Компания қызметтерінің жалпы көлемінде темір жол үлесі 43% құрайды, ал, Германиядан тыс көрсетілген қызметтердің көлемінде жалпы қызметтердің 32% құрайды [1, 54 б.].

Қазақстанның ҚХР-н сауда-экономикалық ынтымақтастығының интенсификациясы осы елдегі темір жол көлігінің даму келешегіне ерекше назар аударуды қарастырады. Қытай – соңғы онжылдыққа темір жолдарының ұзақтығы қысқарған ғана емес, керісінше – айтарлықтай ұзарған әлемдегі аз мемлекеттердің бірі. Қытайлық темір жолдардың ұзақтығы 73 мың км құрайды. Қытай оны 2020 жылға дейін 100 мың км-ге жеткізуді жоспарлап отыр. Қазіргі таңда ҚХР нағыз темір жолдық бумды басынан кешіруде. Жоғары жылдамдықты қозғалыстың дамуы 2012 жылға дейін 2 трлн. юанға дейін жұмсауы тиіс мемлекеттік бағдарламаның шегінде жүзеге асырылады. «Masquarie Capital Services» болжамдары бойынша инвестициялардың жалпы ағымы ҚХР темір жолдарын дамыту үшін 2011 жылдан бастап 2015 жылға дейін 3,8 трлн. юанді (\$525,4 млрд.) құрайды.

Қазіргі таңда ҚХР-да 7 мың км темір жол салынған, оған поездар жылдамдығын 350 км/с. дейін ұзарта алады. 2012 жылы 1 желтоқсанда Қытайда «Харбин-Далынь» жоғары жылдамдықтағы темір жолы ашылды. Ұзындығы 921 км, 24 үлкен қалаларды батысы

мен шығысын қосатын станцияларын біріктіретін жоғары жылдамдықтағы поезд, айта кететіні бұл поезд сағатына 350 км/сағқа дейін өз жылдамдығын көбейте алады. Жобаның бағдарлық құны - шамамен 1,4 млрд. руб. құрайды. Жоғары жылдамдықты қозғалыс 2008 жылы Бейжінде өткен Олимпиаданың алдында басталған болатын. Бұл темір жол магистралдары «Пекин–Тяньцзинь», «Ухань–Гуанчжоу», «Чжэнчжоу–Сиань». 2015 жылы жаңа жылдамдықты жолдардың жалпы ұзақтығы шамамен 40 мың км құрайды, бұл ҚХР-ы әлемдегі жоғары жылдамдықты темір жол желісінің ең ұзақ желісіне ие болатын болады. Қытай жылдамдықты темір жол қозғалысының дамуы, елдің экономикасына қосымша демеу беріп, оның қайта құрылуына әкеледі деп болжайды. Дәл осындай нәтижеге 1960-1970 жылдары Жапония қол жеткізген болатын, одан соң елде «оқ-поездардың» құрылысы мен қолданысқа енгізілуі басталды [1, 57-58 б.].

2010 жылы Қазақстанда 2010-2014 жылдарға арналған көлік инфрақұрылымын дамыту бойынша Салалық бағдарлама Мемлекеттік индустриалды-инновациялық бағдарлама (МИИБ) мен Қазақстанның 2020 жылға дейінгі Стратегиялық жоспарына сай қабылданды. Құны соңғы онжылдағы көлік кешеніне тартылған инвестицияның көлемінен 2 есе асып түсетін 58 инфрақұрылымдық жобаның жүзеге асырылуы басталды [1, 58-59 б.].

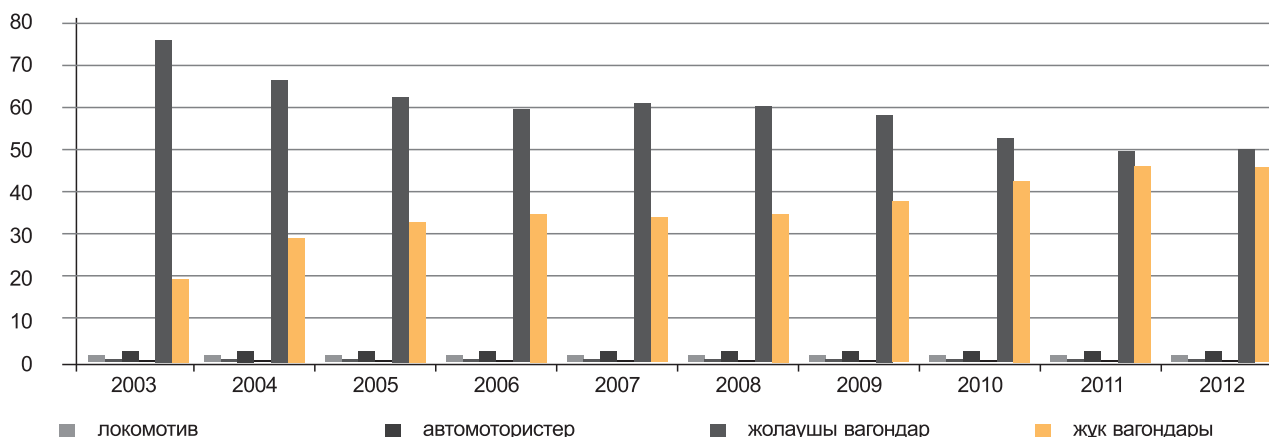
«Қазақстандағы көлік инфрақұрылымын 2010-2014 жылдары дамытуға арналған Бағдарламада» 2012 жылы келесідей бағыттар қарастырылған:

- «Достық» бекетін кейінгі дамыту;
- жолдың жоғары қатпарын жаңарту;
- поездар қозғалысының қауіпсіздік деңгейін арттыру;
- көлік инфрақұрылымының құрылысы, жаңартылуы мен жаңғыртылуы.

Бұндай шешім стратегиялық әріптестерді таңдаумен негізделген, олар келесідей критерилерге сүйенеді: өтпелі технологияларды ұсыну, ноу-хау, құрылымдық құжатнама, жұмыс және инженерлік құрамды оқыту, жобаға мейлінше толық қатысу. Жобаларды жүзеге асыруға темір жолдық машина жасаудың көшбасшылары «General Electric» (АҚШ) «Ansaldo» (Италия), «Alstom» (Франция), «Tales International» (Франция), «Bombardier» (Канада), «VAE» (Австрия) тартылған. Мұндай компаниялардың қазақстандық жобаларға қатысуы бәсекеге қабілетті, экспортқа бағытталған өнімді шығаруға мүмкіндік береді. Темір жолдық машина жасауды дамытудағы маңызды кезең «Тұлпар–Тальго» жолаушылар вагондарын шығару бойынша зауытты қолданысқа енгізу болып табылды. «Локомотив құрастыру зауыты» АҚ ТЭЗЗА «Evolution» тепловоздарын Тәжікстанға жеткізу бойынша өзінің экспорттық шартына қол қойды. Темір жол көлігінің жылжымалы құрамы 1-суретте берілген.

## Темір жол көлігінің жылжымалы құрамының серпіні

салмақтық өлшем



Ескерту – ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері негізінде автор құрастырған.

1-суретте 2003-2012 жылдар аралығындағы темір жол көлігінің құрамының өсу қарқыны локомотивтер, автоматормистер, жолаушылар вагоны, жүк вагондары мен темір жолға қарайтын вагондар төмен көрсеткіш келтірілген. Ал жеке компаниялар мен кәсіпорындарға қарайтын вагондар оң көрсеткішпен, яғни 2003 жылы 18360 бірліктен 2012 жылы 61192 бірлікке, 26,63 пайызға артқан. Қазақстанда отандық вагондарды шығарудың өткір қажеттілігі туындап отыр. ҚР КБМ «ҚТЖ ҰК» АҚ бірге осыған қатысты, қазақстандық вагон жасаудың дамуы бойынша бағыттарды анықтады. Осы қызмет аясында вагон жөндеу деполарының бірқатары өндіріс үшін құралатын болады [1, 60-61 б.]:

- «Зиксто» АҚ (Петропавл) мен «КВК» ЖШС (Екібастұз) қорындағы жартылай вагондар;
- «Аралвагон» ЖШС (Арал) мен «Зиксто» АҚ қорындағы контейнерлік платформалар;
- «Зиксто» АҚ қорындағы астық таситындар;
- «Аралвагон» ЖШС мен «СП Белкамит» (Алматы) АҚ қорындағы цистерналар;
- «КВК» ЖШС негізіндегі жабық вагондар.

Осындай барлық вагондардың жалпы жобалық қуаттылығы, бұлардың бұрынғы деполар екендігін ескерсек, жылына 10 мың вагонды құрайды. Өндіріс Петропавл мен Екібастұзда басталып кетті. Өзге кәсіпорындардың іске енгізілуі жақын және орташа шұғыл келешекте деп қарастырылуда.

Алдыңғы келешектегі техникалық шешімдердің қатарына жолды магнит жастықшалардың көмегімен ұсталып қалатын поездардың жаңа құрылымдарын қатыстыруға жатқызу қабылданған. Мұндай жылдамдықты жолаушылардың темір жол желілерін құраудағы алғашқы бастамашысы Жапония болды деп есептеу қабылданған, дәл сол елдер әлемдегі ең жылдам темір жол құрамы Поезд-Оқ (Bullet Train) атымен құралған болатын. Мұндай магнитті жолдардың тәжірибелі сынаққа арналған зертханалары жапондықтар мен француздарда бар. Поездардың қолданыстағы үлгілері жылдамдықты сағатына 460 километрге дейін жеткізуге қабілетті. Жетекші шетелдік тәжірибелердің ішінде ТМД-да, Қазақстан үшін өзекті жоба «РТЖ» ААҚ болып табылады, ол Ресейде жылдамдығы сағатына 250 километрден асатын поездарға сынақ жүргізуге болатын, жаңа темір жолдың сынақ орталығын құруға бағытталған. Мұндай орталықтар әлемде әзірге екеу ғана (АҚШ пен Еуропа). Қазіргі таңда орталыққа «РТЖ»

ААҚ халықаралық әріптестерінің тарапынан асқан қызығушылық байқалады. Орталықты автожолдың жамылғысын сынауға қолдануға болады. Қазіргі таңда жүк тасымалдарының логистикасы тауарды соңғы межелі орнына жеткізу үрдісінде негізгі тетік ретінде қызмет етеді.

Қазақстан Ресей мен Беларусь Республикасының темір жол көлігінің инфрақұрылымына қол жетімді жағдайда болады. Қазақстанда көліктік-логистикалық жүйені дамыту бойынша оқыту кешені (шебер-сабақтар) жасалуда. Темір жол көлігі саласындағы 2020 жылға дейінгі стратегиялық мақсаттар [1, 62-64 б.]:

- Қазақстанның ішінде және шегінде жүктер мен жолаушылардың жеткізілуін жылдамдату үшін шамамен 1400 км жаңа темір жол желілері салынды, оның үстіне құрылысты қаржыландырудың 50% жеке инвестициялардың көлемі есебінен жүзеге асырылуда;
  - темір жол көлігінің негізгі қорларының тозуы 40% дейін төмендеген;
  - жүк поездарының темір жолдардың транзиттік аймақтары бойынша орташа техникалық жылдамдығы 55 км/сағ. құрайды;
  - темір жолмен тасымалдау шығындарының үлесі экспорттық өнімнің өзіндік құнында 20% дейін төмендеген;
  - электрленген темір жол желілерінің жалпы темір жол желілері ұзақтығындағы үлесі 40% құрайды;
  - жүктер мен жолаушыларды тасымалдау облысында нарықтағы үлесі әр оператор үшін 7% құрайтын немесе одан да көп ірі тәуелсіз операторлар қызмет етеді;
  - Қазақстан аумағы бойынша транзиттік тасымалдаулардың көлемі екі еседен асып артады;
  - «Жетіген-Қорғас» темір жол желісі салынды;
  - темір жол көлігін басқарудың жаңа жүйесі енгізілді.
- Қазақстанның көлік-логистикалық жүйесінің дамуын әлемде мойындалған 5С (жылдамдық, қызмет, құн, сақталу мен тұрақтылық).
- жүктік және жолаушылық тасымалдаудағы жаңа тарифтік саясат жүзеге асырылуда және 10 жылға арналған магистралды темір жол желісінің қызметтеріне шекті тарифтер бекітілген;
  - «Түрікменстанмен мемлекеттік шекара - Өзен» темір жол желісі салынды.

Еліміздің темір жолы көлігіне келетін болсақ, Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту

- Қазақстан дамуының басты бағыты» атты халыққа жолдауында: «Қазақстандық жолдың жаңа кезеңі – бұл экономиканы күшейтудің жаңа міндеттері, халықтың тұрмыс жағдайының артуы. Қазақстанға экономикалық жетістіктер мен қоғамдық игіліктерді қамтамасыз ету арасындағы тиімді теңдікті табу аса маңызды. Қазіргі әлемде бұл әлеуметтік-экономикалық жаңғыртудың бастапқы мәселесі» [2, 2 б.].

Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі Көлік стратегиясын жүргізу нәтижесінде көлік жүйесі жаңа сапалы қызмет деңгейіне шығады, оңтайлы көлік желісін қалыптастыруға мүмкіндік туады. Инфрақұрылымды толық өзін-өзі өтеу қағидасымен қаржыландыруға көшу оның әрі қарай тұрақты дамуы мен жоғары техникалық және технологиялық деңгейде ұстап тұру үшін ресурстар қалыптастыруға мүмкіндік жасайды [3, 36 б.]. Жыл сайын Қазақстан Республикасындағы жүк және жолаушылар тасымалдарының жалпы көлемінің жартысынан астам бөлігін темір жол көлігі қамтамасыз етеді. Бүгінгі күні темір жол көлігі Қазақстан Республикасының өндірістік инфрақұрылымының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Қазақстанда жалпы пайдаланудағы темір жол жолдарының пайдалану ұзындығы 1-кестеде берілген. Қазақстанның географиялық жағдайлары (теңізге тікелей шығу жолының болмауы, кеме жүретін өзендердің болуы), аумақтың кеңдігі, өндірістің шикізаттық құрылымы және өндірістік күштердің болуы, автокөлік инфрақұрылымының нашар дамуы экономикадағы темір жол көлігінің рөлін аса маңызды қылады. Қазақстанның темір жол саласы дамып жатқан экономика саласы болып табылады, оның өндірістік және техникалық әлеуеті соңғы уақытта артуда және 160 мыңнан астам адамды жұмыспен қамтиды [4].

1-кесте

### Пайдаланудағы темір жол жолдарының пайдалану ұзындығы

километр

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Қазақстан Республикасы	14648	15081	15021	15082	15082	15082	15079	15016	14892	15333
Ақмола	1601	1836	1696	1619	1619	1619	1619	1619	1559	1559
Ақтөбе	1147	1309	1450	1450	1450	1450	1450	1443	1444	1444
Алматы	1125	1123	1102	1102	1099	1099	1099	1099	1099	1394
Атырау	750	742	742	742	742	742	742	742	742	742
Батыс Қазақстан	431	431	431	431	431	431	431	431	431	431
Жамбыл	1035	1044	1044	1105	1105	1105	1105	1104	1103	1104
Қарағанды	1827	1811	1942	1942	1942	1942	1940	1940	1940	1940
Қостанай	1182	1311	1312	1312	1312	1312	1313	1276	1271	1271
Қызылорда	763	755	755	755	755	755	755	755	755	755
Маңғыстау	781	789	784	784	784	784	785	785	785	926
Оңтүстік Қазақстан	619	627	570	570	570	570	570	552	552	552
Павлодар	833	850	850	927	927	927	926	926	925	925
Солтүстік Қазақстан	883	804	804	804	804	804	804	804	807	807
Шығыс Қазақстан	1335	1313	1203	1203	1206	1206	1206	1206	1206	1209
Басқа елдер аумағындағы ҚР-ның жолдары	336	336	336	336	336	336	336	336	275	275

Ескерту - ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері негізінде автор құрастырған.

Еліміздің көлік тасымалдары нарығына шолу жасасақ еліміздің экономикалық және географиялық ерекшеліктері (ауқымды аумағы, теңізге шығатын жолының болмауы, елді мекендер мен табиғи ресурстардың біркелкі орналаспауы) оның экономикасын әлемдегі ең жүк сыйымдылығы жоғарылардың біріне айналдырады, және көлік жүйесінен жоғары тәуелділігін негіздейді. Еуропа мен Азия түйісетін жерде орналасып, Қазақстан азиялық мемлекеттерге Ресеймен және Еуропамен географиялық баламасыз жер үсті көлік байланысын ұсынып, елеулі транзиттік әлеуетке ие.

Қазақстан аумағы бойынша республикада қолданылатын көліктік инфрақұрылым негізінде 4 халықаралық көліктік дәліз өтеді және құрылады. Атап айтсақ:

- Трансазиялық темір жол торабының солтүстік (ТАТТ) дәлізі;
- ТАТТ солтүстік дәлізі;
- ТРАСЕКА;
- Солтүстік-Оңтүстік;
- ТАТТ орталық дәлізі.

Дәліздер Шығыс-Батыс байланысындағы қашықтықты және жүктердің жеткізілу мерзімдерін айтарлықтай қысқартуға мүмкіндік береді. Инфрақұрылымды

қаржыландыруға толық өзін-өзі өтеу қағидатында ауысу оның кейінгі тұрақты дамуы мен жоғары техникалық және технологиялық қолдау үшін ресурстар құруға мүмкіндік береді. Стратегия темір жол, автокөлік, қалалық жолаушылар, өуе және су көлік түрлерін қамтиды, олардың дамуы мен әрекет етуі айтарлықтай дәрежеде мемлекет саясатынан тәуелді. Стратегия барлық көлік құралдарының түрлерін жаңартумен бірге «түзулеуші» көлік жолдары мен инфрақұрылымдардың – қолда барын жетілдіруді және жаңасын салуды қамтиды.

Қазақстанның темір жолдарының эксплуатациялық ұзындығы 15,3 мың км жетті (оның ішінде екі жолды - 4,8 мың км (34%), электрленген - 4,1 мың км (29%), тығыздығы - 5,5 км 1000 км шаққанда) [5]. Темір жол аумақтарына енгізілгендері Хромтау-Алтынсаринно, Ақсу-Дегелен, Шар-Өскемен. Темір жолдардың эксплуатациялық ұзындықтары бойынша республика ТМД-да Ресей мен Украинадан кейін 3 орынды иемденеді. «Қазақстан темір жолы» әлемдегі ең ірі темір жол компанияларының алтылығына кіреді, ол жүктерді тасымалдау көлемі бойынша АҚШ, Қытай, Үндістан, Ресей мен Украинадан кейінгі орында.

Алайда темір жолдардың тығыздығы Қазақстан аумағында төмен және Қазақстанның экономикалық

даму мен шетелдік жүктердің транзитінің қажеттіліктерін қанағаттандырмайды. Қазақстанның темір жол көлігінің желісімен қамтамасыз етілуін талдау әлемнің өзге елдерімен салыстырғанда желі тығыздығының 1000 кв. км аумаққа есептегенде айтарлықтай артта қалғандығын көрсетеді. Қазақстандағы темір жол тығыздығы 5,5 км/1000 кв. км, Ресейде - 5 км/1000 кв. км, Канадада - 6,7 км/1000 кв. км, АҚШ-та - 27,7 км/1000 кв. км. Қазақстанның еуропалық мемлекеттер мен Жапониядан артта қалуы 5-20 есеге дейін барады [1, 39 б.].

Алайда темір жол желісінің тығыздығы 10 мың адамға есептегенде Қазақстанның өзге мемлекеттермен салыстырғанда жақсы жағдайын көрсетеді. Қазақстандағы темір жол желілерінің жағдайы темір жол көлігінің негізгі қорларының физикалық жоғары тозуымен сипатталады, тозу мөлшері 60% асады. Салыстыру үшін Ресей Федерациясында сәйкесінше көрсеткіш 58,6% құрайды [1, 41-42 б.]. Қазақстан үшін жолдар мен қозғалмалы құрамның жеткілікті жөндеуден өтуі және де

жөндеу жұмысының қанағаттанарлықтай емес деңгейі тән. Қазақстан темір жолының техникалық жағдайын сипаттайтын көрсеткіштер 2-кестеде көрсетілген.

Зерттелген кезеңде отандық темір жолдың техникалық жағдайы көрсеткіштері төмендеп кетті. Сол сияқты, локомотив паркі 2003 жылдан 2012 жыл аралығында 5% пайызға артқан. Көрсеткіштердің төмен болуының себебі тозған негізгі құрал-жабдықтарды жылдан жылға есептен шығарылуы болып табылады. Жұмыс мерзімі мен техникалық жағдайы бойынша қозғалмалы құрамның қолданыстан шығуы жаңарудың үрдістерінен айтарлықтай алдыңғы деңгейде. Жолаушылар вагонының қолданыстағы паркінің жұмыс қабілеттілігін қолдау үшін жыл сайын 3 мың вагонға ауыстырылуы қажет, олар тозу себебімен қолданыстан шығарылады. Тауар өндірушілер мен экспорттаушылардың Кеңесінің мәліметтері бойынша жыл сайын вагондардың жеткіліксіздігі себебінен қазақстандық өнімнің 10%-ға жуығы экспортқа шығарылу мүмкіндігінен айырылады.

2-кесте

### Темір жол көлігінің жылжымалы құрамы

бірлік

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Локомотивтер - барлығы	1770	1711	1659	1695	1715	1720	1684	1681	1772	1865,5
оның ішінде:										
- паровоздар	53	34	36	26	26	26	-	-	-	-
- электровоздар	591	595	552	592	595	600	579	575,5	570,5	552
- ерекше жүйедегі тепловоздар мен локомотивтер	1126	1082	1071	1077	1094	1094	1106	1105,5	1201,5	1313,5
Автомотористер - барлығы	282	301	308	255	284	294	292	288	318	323
Жолаушы вагондары	2559	1922	1874	2768	2740	2188	2307	2354	2306	2302
Жүк вагондары	135	100	100	118	115	116	60	62	56	55
Темір жолға қарайтын жүк вагондары	70366	60792	56843	56895	61523	59756	60605	53104	55909	66503
оның ішінде:										
- жабулы вагондар	14113	11179	7460	7508	9956	8782	8946	7809	8654	10145
- жартылай вагондар	23720	22952	25794	25834	25417	26309	26724	23727	26298	32413
- платформа-вагондар	10045	8388	6809	6371	7633	6924	6560	4823	4246	3992
- цистерналар	10281	8692	7770	7748	8141	7016	7524	6280	6152	6634
өзге де вагондар	12207	9581	9010	9434	10376	10641	10720	10465	10559	13319
Жеке компанияларға қарайтын вагондар	18360	26688	30078	33634	34702	35161	39637	43305	51924	61192

Ескерту - ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері негізінде автор құрастырған.

Қазақстанның жүк тасымалдарының нарығында шамамен жүк тасымалдарының жартысынан көбісін жүзеге асыратын және өздерінің жеке меншік вагондары бар 190 компания қызмет етеді. Яғни қағаз түрінде бәсекелестік орта бар. Алайда компаниялардың үштен бірі вагондардың шағын паркіне ие (бес бірлікке дейін). Екіншіден, жеке парктің өсімі мен логистикалық сенімді қамтамасыздандырудың болмауынан вагондардың бастапқы жылдамдығы артады. Жеке қозғалмалы құрамның паркін қолдану, мамандардың пікірінше, тиімділігі төмен, себебі белгілі бір меншік иесі бар жүктердің үздіксіз тасымалын қамтамасыздандыру үшін қажеттілігімен негізделеді. Ережеге сәйкес, вагондардың мейлінше маңызды партері өнеркәсіптік топтар мен ірі компанияларға тиесілі. Бірақ олар өздерінің жүк жөнелтушілерінің жүктеріне қызмет көрсеткендіктен немесе өздерінің өнеркәсіптік тобына қызмет еткендіктен, бұл қозғалмалы құрамның операторларының интеграциясына сәйкес емес және де бірыңғай логистикалық тізбекті құра отырып жүк ағымдарын тиімді бөлуге

мүмкіндік бермейді. Қазақстан үшін вагондардың тиімсіз қолданылуы жүктердің ерекшеліктерімен де анықталады - көптеген жағдайда тиеушілердің жағдайында. Жүк вагондарының бос рейстерінің мәселесі - темір жол дамуына кедергі болатын маңыздыларының бірі, себебі тасымалдаулар қымбаттайды, көлік желілерін артығымен жүктеп, кейде бұзады. Осыған орай жүк вагондарының жеткіліксіздігі әртүрлі бағалаулар бойынша 20 мыңнан 75 мыңға дейінгі аралықта құбылады, әсіресе жаңа вагондар. Мемлекеттік және жеке меншіктегі вагондардың тез тозу мәселесін қашықтықтарын қысқарту жолымен шешуге болады [1, 43 б.].

Саладағы негізгі қорлардың тез физикалық тозуы темір жол көлігінің технологиялық тұрақтылығының жоғалу қаупін туғызады. Жеке жағдайларда, саланың жеткіліксіз инвестициялануы жолдың жөндеуінің нормативті жұмыстарының орындалмауына әкеліп соғады. 2007 жылы 626 км жөңделді, ал 2008 жылы - 486,6 км, 2009 жылы - 264,7 км, 2010 жылы - 478 км жөңдеуден өткізілді, жолдың кемінде 1200-1300 км-н жыл

сайын жаңарту талап етіледі. Жөндеу жұмыстарының қажеттіліктерден айтарлықтай артта қалуы темір жолдардың тез тозуына, шығындардың артуы мен тасы-малдау қауіпсіздігінің төмендеуіне әкеліп соғады.

Экспорттық бағалаулар бойынша, тозу мен негізгі өндірістік қорлардың төмендеуі 50-55% құрайды, олардың қалыпты жағдайы тозудың кемінде 30-40% тозу деңгейімен сипатталуы тиіс. 2008 жылы жолаушылар вагондарының дефициті 315 бірлікті құрады, ал 2009 жылы - 583 бірлік, ал 2012 жылы 920 бірлікке жетті. Вагонның жеке меншік иелерінде көптеген жағдайларда тек бір бағытта жүктеліп өтеді, сондықтан да олардың қашықтық коэффициенті 100% тең.

Ресейде осыған ұқсас қозғалмалы құрамның төмен тиімділік мәселелері орын алады, оларды шешу үшін жаңа бағалау көрсеткішін енгізу ұсынылады: «вагондардың берілген маршрут бойынша қозғалыс жылдамдығы» көлемін есептеу, ол жеке меншік вагондар үшін аса маңызды рөлге ие. Оларды сатып алуға кемінде 500 млрд. теңге қажет (тұтыну есебінен 75 мың вагон).

Қазақстан ТМД елдері бойынша көршілерінен тиеу-түсіру машиналарының тозуы, ірі тонналық контейнерлерді өңдеу бойынша терминалды кешендердің жеткіліксіздігі үрдісімен ерекшеленбейді. Осы себептен де және де контейнерлердің Қазақстаннан жөнелту құнының жоғары болуымен, қазақстандағы контейнерлік тасымалдаулар әлі де әлсіз дамыған. Алайда, Қазақстан Беларусьпен, Литвамен және Қытаймен контейнерлік тасымалдауларды кеңейту саласында ынтымақтастықты қолға алуда. 2011 жылдың күзінде «Клайпеда-Алматы» контейнерлік поезінің қозғалысын ұйымдастыру мәселесі қарастырылды. Үкіметаралық комиссия Қазақстаннан Литваға (Клайпеда) дейінгі осындай поездің қозғалысын ұйымдастыру жобасын тұрақты деңгейде қолға алды. «Балтика-Транзит-2» поезінің «ҚТЖ ҰК» АҚ арасында, «Латвия Дзельзцельш» МАҚ, «EestiRaurtee», «Феско көліктік тобы» арасындағы халықаралық мультимодальды тасымалдауларды жүзеге асыру мақсатымен контейнерлі-трейлерлі поездің қозғалысын ұйымдастыру туралы келісімге қол қойылды. Келісімнің жүзеге асуы Эстон Республикасының аумағы арқылы өтетін, Алматы (1 және 2) бекеттерінен, ШҚО Қазақстан бекетінен және Қырғызстан Республикасының Аламедин бекетінен өтетін қосымша жүк үшін сапалы да бәсекеге қабілетті

қызметті қамтамасыз етуге бағытталған [1, 43-44 б.].

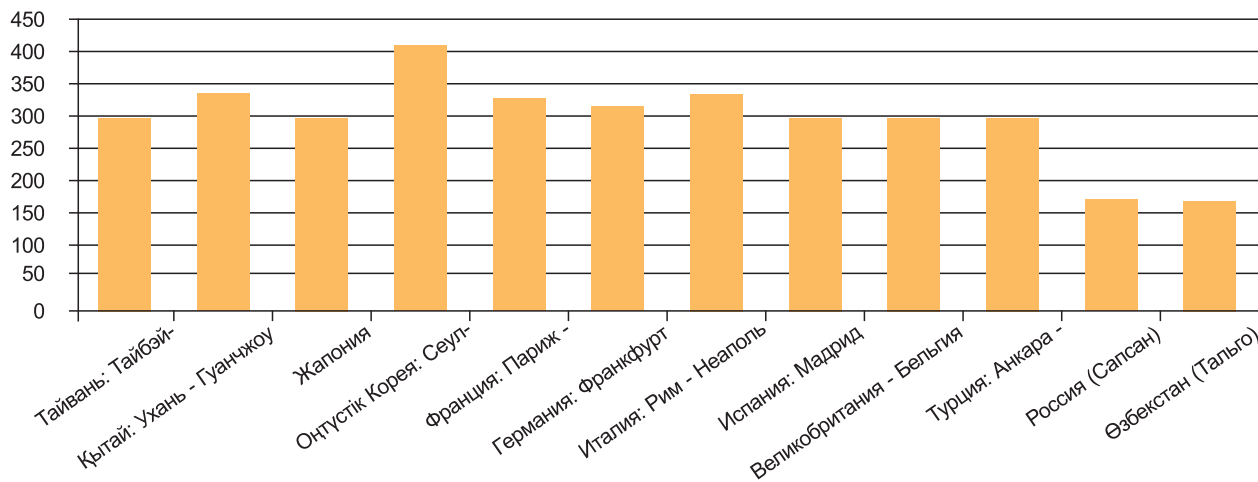
Халықаралық талаптардың көзқарасы тұрғысынан темір жол белгілі бір кезеңде тасымалдаулардың орындалуына кепілдік беруі тиіс - сол кезде тұтынушылар өздерінің жөнелтілімдерін жоспарлап, жүктің өз мерзімінде жететінін білетін болады. Тұрақтылық қозғалмалы құрамның берілуі мен кепілдіктен көрініс табады. Посткеңестік кеңістікте қазіргі таңда тасымалдардың уақытына темір жолдар да, автокөлік те кепілдік бере алмайды. Қазақстан Ресейге қарағанда экспорттық жөнелтілімдерді екі жарым еседен артық, Беларусьпен салыстырғанда алты еседен артық рәсімдеп, жүзеге асырады. Жүктерді жеткізу жылдамдығын арттыру үшін Қытайдан Еуропаға, Қазақстан тығыз күн тәртібінде «Чунцин-Дуйсбург» контейнерлік поездарды іске қосты. 2011 жылы «ҚТЖ ҰК» АҚ «DeutscheBahn» бірге осындай 14 поезд маршруты іске қосылды. Алдын ала дайындық жұмысын жүргізу нәтижесінде 2011 жылы Литвамен, Беларусьпен және Қытаймен Балтық арқылы Ресей мен Қазақстан арқылы арасындағы меморандумдарға қол қойылды. Жүктерді жеткізіп беру мерзімі 14 күнді құрайды. Бұл Қытай үшін су көлігіне қарағанда (45 күн) мейлінше жылдам және үнемді. Бұл дәліз жұмыс жасай бастайды, алайда, әлі де толық қуаттылықта емес. Басшылықтың бағытында Қазақстанның темір жол саласы бұл бағытта транзиттік тасымалдарды дамыту үшін сыйымды нарыққа ие.

Литва Еуропалық аймақтың түрлі транзиттік дәліздерінің кесіп өтетін жерінде орналасқан, сондықтан Литваның ЖІӨ 60% көлік пен логистиканы қалыптастырады [1, 45 б.].

Жылдамдығы жоғары темір жолдардың болмауы Қазақстанның темір жол көлігіне дамудың жаңа сатысына көшуге мүмкіндік бермейді, себебі қазақстандық экономика мен елде заманауи темір жолдың арасындағы тікелей байланыстың болу қарқынымен сипатталады. 2011 жылы өткен жоғары жылдамдықтағы темір жолын Астана-Алматы қалаларына құру жоспары Пекинде болған меморандумда қол қойылды, ҚТЖ мен КНР арасында. Ұсынысы бойынша 350 км/сағ жылдамдықта жүру мүмкіндігін беретін темір жолдары, бұл құрылыс 2014 жылға жобаланған. Егер қазақстандық темір жолдардың қозғалыс жылдамдығын арттырсақ, онда жүк айналымы автоматты түрде жоғары көрсеткіш көрсетеді. Салыстырмалы түрде халықаралық рекорд қойған мемлекеттердің бірқатарын қарастырып өтсек, 2-сурет.

2-сурет

Жоғары жылдамдықты темір жолдары



Ескерту – ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері негізінде автор құрастырған.

Жылдамдықты темір жол желісінің болуы - елдің дамушы мемлекет сатысынан әлемдік дамыған мемлекеттердің сатысына өтуінің белгісі болып табылады. Яғни, темір жолдардың жоғары жылдамдығы Қазақстанға экономикалық қана емес, саяси да әсер береді. Мамандардың пікірінше, бірінші кезеңде жылдамдықты темір жолдарды Астана мен Алматы арасында салған жөн, себебі олардың арасында жолаушылар айналымының көліктің басқа түрлерінде мейлінше үлкен төлемі ерекшеленеді: әуе көлігі, темір жол және автомобиль. Қытайлық мамандар Астана-Алматы бойынша жылдамдықты маршруттың құрылысы жайлы жобалық ұсынысты дайындап, құрылыс жайлы келісімге 2011 жылдың ақпанында қол қойылды [1, 46-47 б.].

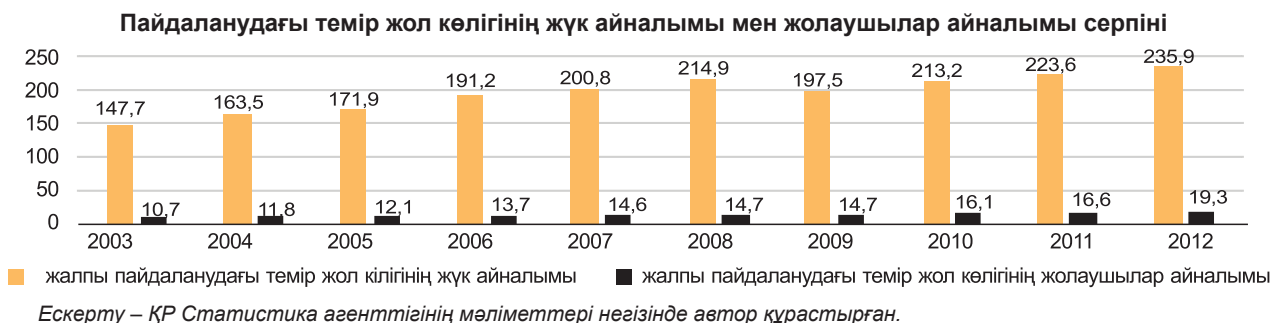
Қытайлық тараптың есептеуінше, екі жолды құрылыстың жалпы ұзындығы 1050 км құрайды. 350 км/сағат жылдамдықтағы жолаушылар поезінің басқаруға мүмкіндік беретін үздік әлімдік тәжірибелер қолданылатын болады. Бұл поездардың уақыт кезеңділігін 4 сағатқа дейін төмендетуді қамтамасыз етіп, жыл сайынғы жолаушылар ағымын 5 млн. адамға дейін көліктің балама түріне жолаушыларды тарту арқылы арттыруға мүмкіндік береді. Жаңа магистралдың қызметін қамтамасыздандыру үшін өндірістік мақсаттағы 50 объектінің құрылысын жоспарлайды.

Осылайша, Қазақстанның темір жол көлігінде қазіргі таңда қозғалмалы құрамның, жол техникасының, техникалық және моральды ескірген үлгілері, жолдардың тозған құрылымдары, жөндеудің ескірген технологи-

ялары қолданылады. Өзге де саланы артқа тартатын факторлардың ішінде, мыналар аталып өтеді: мамандардың жеткіліксіз санаты, бәсекеге қабілетті емес қызметтер, қозғалмалы құрамның жеткіліксіздігі, саланың материалды активтерінің жоғары тозу деңгейі (60% және одан жоғары), тасымалдауда жүктердің сақталу мәселелері, қозғалмалы құрамның сапасыз жөндеуі, жолдың электрмен толық тартылмауы. Жоғарыда аталған мәселелердің шешімі шынайы нақты ортаны қайта құру мен реформалануын аяқтауда болып табылады. Шетел тілдерін аударумен тасымалдау қызметінде бәсекелестіктің қарқынды дамуымен операторлық, экспедиторлық, логистикалық, жөндеу және қызмет көрсету салаларында оқу материалдарының тілі қиындық туғызады. Мақсатты түрде салада қаржыландырудың нарықтық тетіктерін мемлекеттік-меншіктік әріптестікте қолдануға да болады.

Пайдаланудағы темір жол көлігінің жүк айналымы мен жолаушылар айналымы серпіні 3-суретте көрсетілгендей 2012 жылғы тарифті жүк айналымы 235845 млрд ткм деңгейінде орындалды, бұл астық, түсті кендер, мұнай өнімдерін, темір кендерін тиеудің артуына байланысты 2011 жылмен салыстырғанда, өсу қарқыны 106% құрайды. Ал жолаушылар айналымына келетін болсақ 2012 жылға 16,6 млн. пкм-ны құрады, бұл 2011 жыл фактісінен 16% артты. Темір жол көлігінің жүк айналымы мен жолаушы айналымының серпіні жылдан жылға оң сандық шамада өсуі 3-суретте көрсетілген.

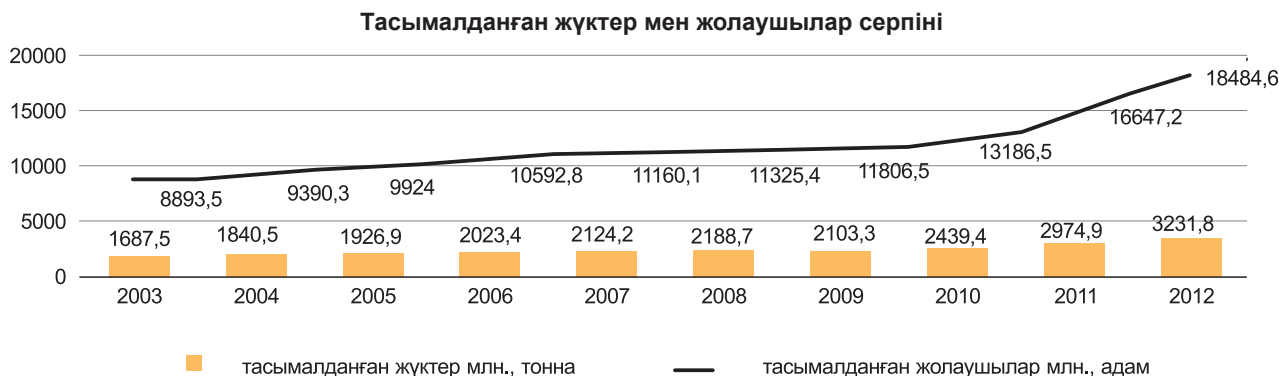
3-сурет



Келесі 4-суретте темір жол саласы емес жалпы елімізде тасымалданған жүктер мен жолаушылар серпіні берілген. 2012 жылы 18484,6 млн тонна жүк тасымалданды, бұл 2011 жыл фактісінен 111% жоғары. 2012 жылы жүк қозғалысының орташа техникалық жылдамдығы 49,03 км/сағ құрады, бұл 2011 жыл фактісінен 1,0% жоғары, бұл аралық бойынша қозғалыс жылдамдығының жоғарылауына сәйкес келеді. Негізгі іс-әрекеттен түсетін кіріс 13,2% өсті, оның ішінде жүк тасымалынан түсетін кіріс 13,6%, мұның себебі: жүк айналымы көлемінің 6%

өсуі. Жүк айналымының көлемі бойынша темір жол көлігі Республикада 1 орынды ұстап тұр. Ал тасымалданған жолаушылар 2003-2012 жылдар мен салыстырғанда оң нәтижеге ие болып, 2003 жылмен салыстырғанда екі есеге, яғни өсу қарқыны 92% қол жеткізілді. 2012 жылы жолаушылар айналымы 16%-ға өсуіне байланысты, тасымалданған жолаушылар 3231,8 млн. адамды құрады, бұл 2011 жылмен салыстырғанда 109 пайызға жоғарылаған.

4-сурет



Темір жол инфрақұрылымы жоспарланған жұмыс көлемін жүзеге асыру бойынша сұрақтарды уақытылы және жедел шешу былтырғы жылға қатысты пайдалану көрсеткіштерін жақсартуға мүмкіндік берді. Осылайша былтырғы жыл деңгейіне жол жағдайының орташа балдық бағасы жақсарды, ол 69 балға қатысты 66 балды құрады. Күрделі жөндеу жұмысының негізгі үлесін жолды модернизациялау мен ағымдық ұстау құрайды. 2012 жылы поезд қозғалысының қауіпсіздігін қамтамасыз ету мен қозғалыс жылдамдығын арттыру мақсатында кешендерді механизациялау жұмысы есебінен 2616,1 км (131%) жолды түзету, 5364 км (134%) рельсті өндеу, 491 км (100%) ұсақ тасты тазарту жүргізілді. Былтырғы жылдың балама кезеңіне қатысты жоспарлы – ескерту жұмыстарының көлемі 10% артты. Жолдарға күрделі жөндеу жүргізу, кешендерді механизациялау жұмысы есебінен поезддардың қозғалыс жылдамдығы артты: жолаушылар қозғалысы үшін 1448,6 км, жүк қозғалысы үшін 882,2 км. Астана–Ақтөбе учаскесіндегі «Тальго» жолаушылар поездының қосымша 2012–2013 жылдар кестесінде жылдамдығы 1678 км артты. Орташа өлшенген жылдамдық жолаушылар қозғалысы үшін 88,1 км/сағ, жүк қозғалысы үшін 69,5 км/сағ артты. «Тальго» вагондарынан құрастырылған, 140 км/сағ жылдамдығымен қозғалатын поездар жүру үшін Алматы–Петропавл және Астана–Ақтөбе маршруттары бойынша инфрақұрылымды күрделі жөндеу мен модернизациялау бойынша іс-шаралар өткізілген. Байланыс желісі арттыру мен белгіленген жылдамдықтағы поездарды жіберуге байланыс пен дабыл қондырғыларын дайындау бойынша жұмыстар толық орындалды [5].

Қазақстандағы темір жол көлігінің дамуына қол жеткізу, бірінші кезекте, оның дамуына кедергілерді жоюды қарастырады, және де көрші мемлекеттермен және шетелдік әріптестермен инновацияларды мерзім мен мазмұнда ендіру бойынша қатынастар бағдарланған деп есептейді.

Осыған орай Қазақстанға темір жол көлігін басқару саласында халықаралық мамандардың тобын мақсатты түрде тарту қажет. Темір жол көлігінің кейінгі кемелденуі жағдайды терең және объективті талдаудың, келтірілген реформалардың қателіктерін жою, салада халықаралық тәжірибені қолдана отырып кейінгі реформалауда заңнамалық-нормативті құжаттарды қайта қарау негізінде жүзеге асырылуы тиіс. Жоғарыда келтірілген стратегиялық мақсаттарды темір жол көлігінің саласында

бірнеше міндеттермен толықтырған жөн, оларды шешпей саланың дамуындағы толық бағыттық өзгерістерді күтудің қажеті жоқ [1, 64-65 б.]:

- қозғалмалы құрамның автоматталған жүйелерін жасау мен ендіру 1435 мм-ден 1520 мм-ге дейін арттыру;

- қозғалмалы құрамды құру мен жылдамдығы 350 км/сағат болатын поезддардың жоғары жылдамдықты қозғалысының инфрақұрылымын құру;

- жүктердің стратегиялық бағыттарында темір жолдардың желісін жаңарту, поезддардың жылдамдығын 80-100 км/сағатқа дейін арттыру қажет;

- логистиканы дамыту мен әріптестермен тасымалдауларды бағыттау жолымен вагондардың жолдық жүріс мәселелерін шешу.

Инфрақұрылымның даму деңгейі көлік жүйесінің тиімділік дәрежесін айқындайды. Экономиканың өсіп келе жатқан мұқтаждықтарын қамтамасыз ету үшін темір жол көлігінің алдында келесі мақсаттар тұр: көлік қозғалысын бақылау мен басқарудың қазіргі заманғы техникалық құралдарын енгізу; пайдаланылатын көлік жолдарының тасымалдау, өндірістік қуаттылығын арттыру; логистикалық өртаптаптанған орталықтар құру. Көлік саласының көрсетілген сараптамасы бір қатар проблемалардың бар екенін дәлелдейді, олар - жылжымалы құрам паркінің тозуы, көлік қызметінің сапасын көтеретін озық технологияларының жоқтығы, және де көліктің әр түрлерін өзара әрекеттестіріп, жүк жеткізудің біріктірілген сызбасын дамыту қажеттілігі. Соңғы проблема көрсетілген қызметтің сапасына тұтынушылар тарапынан қойылып отырған талаптардың өсу жағдайында өте өзекті болып отыр. Қалыптасқан ахуал елдің экономикалық өрлеуіне қауіп туғызады. «Қазақстан темір жолы» Ұлттық компаниясының ұйымдастыруымен Астанада Азия-Тынық мұхиты аймағының 15-ші Ассамблеясы өтті. Оның барысында Халықаралық темір жол одағының 2013-2016 жылдарға арналған стратегиялық даму бағдарламасы қабылданды. Бұл құжат көлік тасымалы нарығындағы темір жолдың маңыздылығын арттырып, бұл саланы жан-жақты жетілдіруді көздейді. Халықаралық темір жол одағына осы күні 90 елден 200 темір жол операторы мен зерттеу институттары мүше. Олар бүгінде миллион шақырымға жуық темір жол желілерін басқарады.

Көлік саласындағы жиналып қалған проблемаларды тез арада шешу ұлттық экономиканың тұрақты экономикалық өсу кезеңіне өту фазасында айрықша маңызды болып отыр.

#### Қолданылған әдебиеттер:

1. Можарова В.В. Транспорт в Казахстане: современная ситуация, проблемы и перспективы развития // Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте Республики Казахстан, Алматы 2011. С. 5-68.
2. Назарбаев Н.Ә. Поставлены ключевые задачи // Казахстанская правда, 28 января 2012 года №32 (26851), С. 2.
3. Исаев К.Т. Көлік кәсіпорындарында инновациялық қызметті басқарудың ерекшеліктері және жетілдіру жолдары (Қызылорда облысының мәліметтері негізінде) // Қызылорда, 2012.
4. Қазақстан Республикасы статистика Агенттігінің 2003-2013 жылдар мәліметтері // www.stat.kz
5. «Қазақстан темір жолы» ұлттық компаниясы» акционерлік қоғамының 2012 жылғы есебі.

#### Резюме:

Мақалада Қазақстан Республикасының темір жол көлігінің дамуының қарқыны, дамыған мемлекеттердің көлік инфрақұрылымымен елдегі темір жолдың тиімділігін арттыруға бағытталған ұсыныстар жазылған.

В статье рассмотрены темпы развития железнодорожного транспорта Республики Казахстан, инфраструктура транспорта развитых стран и предложены пути повышения эффективности железнодорожного транспорта страны.

The article deals with the development of railway transport Republic Kazakhstan, transport infrastructure of developed countries and proposed raising the efficiency of the rail industry.

#### Автор туралы мәліметтер:

Джолдыбаева С. Е. - Тұрар Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Бухгалтерлік есеп және аудит» кафедрасының аға оқытушысы, магистр.

## Процессы внедрения контроллинга в систему управления предприятием

Г. Калиакпарова

КазЭУ им. Т.Рыскулова

Контроллинг является принципиально новой концепцией в управлении предприятием, которая способна обеспечить поддержание внутреннего баланса экономики хозяйствующего субъекта и эффективного его развития, путем формирования объективной информации о расходах и доходах, что позволяет принимать оптималь-

ные управленческие решения. Контроллинг обеспечивает прогнозный результат деятельности и эффективную обратную связь, переводит управление предприятием на качественно новый уровень, интегрируя и направляя деятельность различных служб и подразделений предприятия на достижение наиболее важных целей.

Таблица 1

### Сравнительная характеристика применения контроллинга в управлении предприятиями разных стран

Факторы	Страны			
	Германия	США	Польша	Казахстан
Наиболее используемые функции контроллинга	Учет Информационное обеспечение Оперативное и стратегическое планирование Координация	Учет Информационное обеспечение Оперативное и стратегическое планирование Координация Анализ	Информационное обеспечение Анализ Планирование	Анализ Информационное обеспечение Оперативное планирование
Методы контроллинга	Бюджетирование Стоимостный ABC и XYZ-анализ Матрица Мак-Кинси Анализ конкурентных преимуществ Портера Анализ точки безубыточности SWOT-анализ Анализ ценовой себестоимости	Бюджетирование Функциональный анализ Balanced Scorecard Бенчмаркинг Матрица БКГ SWOT-анализ Анализ расходов по центрам учета и отчетности	SWOT-анализ Бюджетирование Анализ отклонений Анализ рисков Анализ точки безубыточности	SWOT-анализ Анализ рисков Бюджетирование Анализ точки безубыточности Анализ расходов Факторный анализ В стадии внедрения: BSC Бенчмаркинг Матрица БКГ
Отраслевая принадлежность и сфера деятельности предприятий-пользователей контроллинга	Производственные компании Предприятия торговли и услуг Некоммерческий сектор (больницы, государственные учреждения, коммунальные службы, НИОКР)	Производственные компании Предприятия торговли и услуг	Предприятия торговли и услуг Производственные компании	Производственные компании Оптовые торговые предприятия
Размер предприятия	Большие диверсифицированные компании Холдинговые компании Промышленно-финансовые группы	Большие диверсифицированные компании Холдинговые компании Промышленно-финансовые группы	Субъекты малого и среднего бизнеса Большие компании	Большие компании с диверсифицированной системой производства Холдинговые компании Промышленно-финансовые группы
Вид контроллинга	Производственный контроллинг Контроллинг инвестиций Контроллинг сбыта Контроллинг финансовых результатов Контроллинг расходов Контроллинг логистики	Контроллинг расходов Контроллинг бизнес-процессов Производственный контроллинг Контроллинг финансовых результатов и ликвидности	Производственный контроллинг Контроллинг расходов Контроллинг сбыта Контроллинг финансовых результатов и ликвидности	Контроллинг расходов Контроллинг финансовых результатов Контроллинг инвестиций и инноваций

Примечание: Составлено автором.

В процессе исследования сущности и механизмов реализации контроллинга в Казахстане была собрана и систематизирована информация об особенностях применения системы контроллинга на предприятиях разных стран. Результаты анализа приведены в таблице 1.

В основе системы контроллинга лежит регулярный и своевременный сбор информации, ее анализ и планирование дальнейшей деятельности. Такой подход, как утверждают менеджеры, позволяет адекватно реагировать на рыночные изменения и быстро принимать эффективные управленческие решения.

Внедрение контроллинга в Республике Казахстан – инновация, которая должна обеспечить устойчивость предприятия не только по отношению к рынку, но и повысить его конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Интеграция Казахстана в мировое экономическое пространство означает для республики освоение и внедрение передовых методов организации на отечественных предприятиях современных технологий управления, которые эффективно используются передовыми иностранными компаниями.

В практическом использовании методологии и инструментария контроллинга в Казахстане лидерами являются организации и предприятия, во-первых, банковской сферы, а во-вторых, черной, цветной металлургии, нефтегазового комплекса, атомной энергетики. На третьем месте все больше внедряют контроллинг предприятия легкой и пищевой промышленности.

Однако контроллинг должен быть переориентирован в сторону основных источников эффективности промышленных организаций: новые разработки и методы производства во всех основных функциональных сферах деятельности организаций.

В настоящий момент в Казахстане сложилась следующая ситуация:

- предприятия в большей степени ориентированы на краткосрочную перспективу и быстрое получение высокой прибыли;
- многие руководители практически ничего не знают о контроллинге;
- нововведение в виде службы контроллинга требует дополнительных материальных, трудовых и финансовых затрат, что отрицательно влияет на его внедрение.

Внедрение контроллинга на казахстанских предприятиях требует перестройки процессов планирования, учета и анализа хозяйственной деятельности. При этом важную роль здесь играет внедрение стратегического планирования, так как изначально цель внедрения контроллинга – это перспективное развитие предприятия. Большинство предприятий не выдерживают конкуренции, изменений на законодательном и нормативном уровнях, бывает, что и не успевают за потребностями покупателей.

Основные решения, определяющие тактику и стратегию бизнеса компании, принимают топ-менеджеры, которые в последствии утверждаются советом директоров.

Важными помощниками топ-менеджеров являются контроллеры, они должны предвидеть возможные ситуации, то есть предвидеть их на пять-шесть шагов вперед. Неотъемлемой частью работы контроллера является планирование хозяйственной деятельности.

При создании службы контроллинга важно определить место контроллинга в организационной структуре предприятия.

По мнению автора, важно ориентировать службу контроллинга на прямое подчинение ее высшему руководству, при этом все отделы предприятия имеют право

получения всей планово-контрольной информации и участия в принятии решений по вопросам применения инструментария контроллинга.

Чтобы предприятие динамично развивалось, ее руководителю постоянно приходится рисковать, а в функции контроллера входит измерить уровень предполагаемого риска, оценить его и сравнить с возможными доходами.

Также руководителю, прежде чем сформировать систему контроллинга на своем предприятии, важно правильно определить цели, поставить задачи службе контроллинга, что поможет избежать многих типичных ошибок.

Одним из важнейших аспектов при внедрении контроллинга являются кадры, специалисты в области контроллинга. Так как в Казахстане на данный момент слишком мало специалистов в области контроллинга, при их отборе автором рекомендуется особо обратить внимание на специалистов в области планирования и контроля, приоритетными знаниями которых являются знания в области бизнес-планирования, мониторинга проектов, анализа финансовых и нефинансовых показателей. А также необходимо обратить внимание на специалистов в области финансового планирования и контроля (бюджетирование), специалистов управленческого учета (методологическая и информационная поддержка учета), а также специалистов внутреннего контроля и аудита (аудиторские функции).

Исследователями в области контроллинга предлагаются различные варианты определения функций работников службы контроллинга. Здесь автор согласна с российским исследователем Чуриловой А.Н., когда с основными функциями контроллинга относят:

1. Методологическую разработку и обеспечение функционирования системы управления предприятием.

Эта функция включает в себя стратегический аспект, то есть разработку и внедрение системы сбалансированных показателей (ССП); менеджмент качества; инвестиционный процесс; постановку и совершенствование стратегического финансового и управленческого учета; процедуры отбора бизнес-проектов; оценка эффективности предлагаемых бизнес-проектов; процедуры принятия и утверждения решений; контроль хода выполнения мероприятия и учет. А также оперативный аспект, состоящий из исполнения процедур и регламентов финансового и управленческого учета с набором показателей, отражающих специфику деятельности предприятия; реализацию и поддержку системы бюджетирования.

2. Контроллинг координирует управленческую деятельность по выполнению стратегических и оперативных целей, включая стратегическое и оперативное планирование в области работы с поставщиками и подрядчиками, производства и реализации выпускаемой продукции; финансовое планирование (бюджетирование) и контроль исполнения планов и достижение показателей.

3. Контроллинг обеспечивает информацией и анализирует процессы принятия управленческих решений. Эта функция состоит из:

- организации информационных потоков;
- документооборота;
- анализа плановой и отчетной информации;
- текущего контроля исполнения планов.

4. Разрабатывая предложения и рекомендации по повышению эффективности управления, а также по оптимизации поставок сырья, материалов и сбыта выпускаемой продукции, контроллинг обеспечивает рациональность управленческого процесса [4].

Каждое предприятие индивидуально, даже если это предприятия и относятся к одной и той же отрасли про-

изводства. Поэтому невозможно рекомендовать какую-то стандартную схему развития контроллинга. Так, в итальянской автомобильной компании GTI функции контроллинга выполняет один контроллер, а в КР – Media холдинг Джеда Сандена, занимающегося интернет-ресурсами, - 3 взаимосвязанных отдела. Обычно служба контроллинга состоит из 3-4 человек [3].

Для быстрого реформирования систем управления промышленными предприятиями необходимо разрабо-

тать методику создания, внедрения и функционирования контроллинга.

Надо отметить, что процесс внедрения контроллинга на предприятиях Казахстана основывается, прежде всего, на изучении опыта зарубежных стран и России, так как контроллинг введен там был раньше.

На основе исследования и обобщения трудов исследователей автором предложены следующие этапы внедрения контроллинга (рис. 1).

Рисунок 1



Примечание: Составлено автором.

На первом этапе автором предлагается проанализировать деятельность предприятия в области осуществления управленческого учета на предприятии, изучить вопросы необходимости внедрения контроллинга, определить основные задачи и функции контроллеров.

На втором этапе – в процессе внедрения отдела контроллинга считаю необходимым его автоматизацию, что облегчит работу контроллеров. На этом же этапе важно четкое разграничение функций контроллеров при взаимосвязи с другими службами (отдел внутреннего аудита, плановый отдел, финансовый отдел и др.). Здесь происходит анализ и обработка полученных данных.

Третий этап решающий: когда происходит проверка эффективности отдела контроллинга (на первых этапах, думаю, этот этап будет важен, впоследствии в этом этапе отпадет надобность). Здесь производится анализ, в какой степени эффективна работа службы контроллинга. Возможно, на этом этапе возникнет вопрос о необходимости дополнительного повышения квалификации контроллеров.

Рассмотренные этапы контроллинга – не есть панacea, так как контроллинг – это система, которая постоянно развивается и совершенствуется под влиянием внутренних и внешних факторов.

Служба контроллинга может включать: начальника службы контроллинга, контроллера-специалиста по инвестиционной деятельности, контроллера-специалиста по управленческому учету, контроллера-специалиста по информационным системам.

Таким образом, служба контроллинга представляет собой группу высококвалифицированных специалистов, которые владеют достаточно большими полномочиями и доступом ко всему объему экономической информации.

Так, к основным факторам, определяющим скорость внедрения любого нововведения, а также факторам, помогающим и мешающим быстрому внедрению контроллинга, относятся следующие факторы:

- экономический эффект от внедрения, при этом преимущество нововведения в повышении прибыльности и

гибкости предприятия в текущем и долгосрочном периодах, при этом мешает внедрению контроллинга несовершенство существующих методов анализа;

- социальный фактор – создание отдела контроллинга дает возможность быстрого продвижения по службе вследствие повышения статуса, при этом существует угроза статусу групп (бухгалтерии, плановому отделу и т.п.) и лиц (начальников соответствующих отделов);
- совместимость с корпоративной культурой и с методами информационного обеспечения процесса управления полностью зависит от предприятия;
- сложность нововведения – преимущество контроллинга в простоте ее моделей, но требующего дополнительных затрат по обучению персонала, по внедрению информационных систем;
- делимость нововведения, возможность проведения

эксперимента – контроллинг можно вводить поэтапно, можно начать с внедрения в одном подразделении, потом положительный опыт распространять на другие подразделения предприятия, хотя полный эффект от нововведения наблюдается только после внедрения контроллинга на всем предприятии в целом;

- наглядность – обычно первые результаты руководителю предприятия видны сразу, но полный результат от внедрения появляется нескоро [1].

Следовательно, в оценке эффективности внедрения контроллинга на предприятии необходимо соотнести полученные результаты от внедрения с затратами на распространение нововведений и достижение практического использования прогрессивных идей концепции контроллинга.

Таблица 2

### Ранжирование проблем предприятия по значимости

	Формулировка проблемы
1.	Использование необходимых финансовых ресурсов для разработки новых видов услуг и внедрения их на рынок
2.	Дальнейшее совершенствование качества выпускаемой продукции
3.	Освоение новых видов продукции
4.	Увеличение инвестиций в расширение производства
5.	Замена оборудования более современным, совершенным, что позволит повысить конкурентоспособность
6.	Снижение себестоимости выпускаемой продукции
7.	Увеличение объемов производства и повышение прибыли
8.	Совершенствование системы снабжения и сбыта
9.	Усиление инвестиционной политики государства в отношении внутреннего рынка
10.	Увеличение инвестиций в новые технологии
11.	Квалификация персонала, достаточная для освоения новых технологий
12.	Выпускаемая продукция пользуется спросом у потребителя
13.	Усиление работы с клиентами (потребителями)
14.	Повышение квалификации персонала
15.	Расширение ассортимента и увеличение разнообразия продукции
16.	Совершенствование договорной системы
17.	Использование опыта знания отрасли
18.	Обучение персонала работе в форс-мажорных обстоятельствах

*Примечание: Составлено автором.*

Развитие каждого предприятия индивидуально. Поэтому при обучении руководящего состава контроллингу могут быть предложены тесты по определению первоочередности имеющихся проблем на предприятии.

Не каждое предлагаемое решение можно быстро реализовать на конкретном промышленном предприятии. Особое место в перечне необходимых нововведений занимает применение методологии контроллинга.

Сложность внедрения контроллинга связана с рядом обстоятельств:

- необходимость организационных изменений в сложившейся практике работы предприятия;
- обязательное интенсивное внедрение современных информационных технологий;
- неоднозначность определения функциональной области контроллинга в рамках предприятия;
- незначительный опыт практической реализации подобных работ на казахстанских предприятиях;
- необходимость ведения долгосрочных целевых работ по рассматриваемому направлению [2].

В Казахстане есть все условия для развития контроллинга. Так, например:

1) большая часть предприятий на данный момент имеет грамотных и высококвалифицированных менеджеров, которые хорошо понимают основную цель развития организации: постоянное получение и повышение прибыли, а также увеличение инвестиционной привлекательности (рыночной стоимости);

2) расширение бизнеса приводит к необходимости получения дополнительных знаний в управлении;

3) в Казахстане сложились благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. В республике создаются совместные предприятия, иностранные компании, вовлекая в процесс управления казахстанский персонал, привносят в деятельность предприятий новые технологии управления;

4) время диктует необходимость внесения изменений в законодательные и нормативные акты. Прежде всего, это связано с выходом Казахстана на международный уровень. Так казахстанские стандарты бухгалтерского

учета приближены к международным стандартам. Таможенный, налоговый и управленческий учеты также тесно связаны с изменениями, происходящими в мире;

5) решение многих вопросов повышения конкурентоспособности национальной экономики находится в компетенции контроллеров, которых необходимо готовить из среды нынешних специалистов для дальнейшего применения их навыков и умений. Менеджмент казахстанских компаний постоянно пополняется молодыми кадрами, обучившимися по программе «Болашак» и другим международным программам, получившими хорошее профессиональное бизнес-образование и готовыми к применению своих знаний в технологии управления.

Говоря о роли контроллера в процессе управления предприятием, нужно отметить, что для этого нужны кадры специалистов-контроллеров очень высокой квалификации. В европейских странах уже давно налажена система подготовки специалистов в области контроллинга, в Казахстане в этом направлении делаются только первые шаги. В большинстве ВУЗов на экономических факультетах ведется дисциплина «Контроллинг», специалистов в области контроллинга не готовят, на данный момент преобладает подготовка специалистов в области финансового учета, анализа и аудита.

В связи с вышеизложенным, автором предлагается разработать и принять на уровне Министерства финансов РК положение об обязательном внедрении систем контроллинга в крупных предприятиях республики, а также государственных структурах. Для этого изначально:

- создать в Казахстане научно-исследовательский центр по изучению передового опыта в системе контроллинга, в функции которого входило бы также обучение руководителей предприятий и контроллинговых служб внутри страны;

- обучить работников министерств основам контроллинга;

- освоить зарубежный опыт применения контроллинга;

- проводить семинары по обмену опытом среди руководителей крупных подразделений с приглашением зарубежных представителей.

При разработке положений, методических рекомендаций по применению контроллинга на предприятиях Казахстана, автором рекомендуется использовать весь положительный и отрицательный опыт, накопленный предприятиями и изученный исследователями в области контроллинга, как зарубежными, так и отечественными авторами.

#### Использованная литература:

1. Демеуова Г.Т. Формирование и функционирование системы контроллинга в Казахстане: опыт оценки и расширение ее масштабов: Автореф. дис. на соиск. д.э.н. – Алматы: Университет международного бизнеса, 2010.
2. Малышева Л.А. Управление организационными изменениями на основе контроллинга. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004.
3. Практические основы организации и внедрения службы контроллинга на предприятии // <http://www.dn-weekly.kiev.ua/fin/520-prakticheskie-osnovy-organizacii-i-vnedrenija.html>.
4. Чурилова А.Н. Особенности внедрения и развития системы контроллинга на предприятиях пищевой промышленности // Экономика, управление и учет на предприятии. – 2013. №1.

#### Резюме:

Статьяда контроллинг енгізілгеннен кейінгі шаруашылық субъектісінің жетістіктері, шетел контроллерінің тәжірибе релі сарапталып, оның негізгі функциялары мен міндеттері, Қазақстан өндіріс орындарында контроллер лауазымын енгізу туралы мәселелер көтерілген (зерделенген).

Монографиялық әдебиетті қолдана отырып контроллинг жүйесінің күшті және әлсіз жақтарына талдау жасалған.

*Негізгі сөздер:* Қазақстан, контроллинг, басқарманың жүйесі, контроллер.

В статье раскрыты преимущества, приобретаемые хозяйственным субъектом в результате внедрения контроллинга, рассматриваются зарубежный опыт роли контроллера, его основные функции и задачи, необходимость введения должности контроллера на казахстанских предприятиях.

Опираясь на монографическую литературу, проведен анализ сильных и слабых сторон службы контроллинга.

*Ключевые слова:* Казахстан, контроллинг, система управления, контроллер.

In article the advantages acquired by the economic subject as a result of introduction of controlling are revealed, foreign experience of a role of the controller, its main functions and tasks, need of introduction of a position of the controller at the Kazakhstan enterprises are considered.

Leaning on monographic literature, the analysis strong and weaknesses of service of controlling is held.

*Keywords:* Kazakhstan, controlling, control system, controller.

#### Сведения об авторе:

Калиакпарова Г. Ш. – докторант программы PhD Казахского экономического университета им. Т.Рыскулова.

## Иностранный капитал в экономике Республики Казахстан

**Т. Омурзаков**

*Мажилис Парламента РК*

На современном этапе развития Казахстана как нового независимого государства, ориентирующегося на рыночные отношения, главным направлением экономических реформ становится выработка и реализация инвестиционной политики государства, нацеленной на обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение эффективности экономики.

Для решения этих задач, а также для обеспечения структурных преобразований экономики на основе программы действий правительства по углублению реформ и в условиях ограниченности внутренних источников финансирования исключительно важное значение приобретает привлечение иностранного капитала в экономику республики.

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику республики является основой, одним из направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества Казахстана с зарубежными странами. Многие экономисты весьма противоречиво оценивают иностранные инвестиции и их роль в экономике. Одни экономисты считают, что инвестиции приведут к утрате экономической независимости, другие видят в них чуть ли не единственный источник спасения и подъема национальной экономики. Первые утверждают: произойдет распродажа отечества, неизбежен экономический крах. Вторые видят в них возможность опереться на международную мобильность факторов производства, трансферт знаний, технологий, опыта управления.

Но при противоположности взглядов они едины в одном – иностранные инвестиции окажут существенное воздействие на ход экономических преобразований – и предлагают объективно оценить возможные негативные и позитивные последствия привлечения внешних факторов производственного развития, выработать инвестиционную политику, отвечающую интересам Казахстана, его народа, обеспечивающую преодоление кризисных явлений и достижение перспективных целей.

В международной практике под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных средств, вкладываемые иностранными инвесторами в производство товаров и услуг с целью получения прибыли.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику Казахстана является объективно необходимым процессом. От того, насколько успешно экономика Казахстана будет интегрироваться в мирохозяйственные связи, зависит стратегия и тактика преодоления кризиса. Сегодня совершенно очевидно, что исторически сложившийся высокий уровень обособленности экономики Казахстана от мировой экономики не имеет будущего, поэтому ориентация на нее представляет собой один из наиболее эффективных способов повышения конкурентоспособности казахстанской национальной экономики.

Тот факт, что в западных инвестиционных средствах сегодня республика нуждается несравненно больше, чем вчера, подтверждает сложившаяся ситуация в Казахстане, когда почти все предприятия в долгах, возрастает просроченная задолженность, когда в конечном

итоге все это ведет к спаду производства, прекращению государственного инвестирования промышленности.

Суть проблемы аккумулирована в вещественных факторах производства. Все острее становится старение основных фондов. Промышленность Казахстана нуждается в новых технологиях, более совершенной технике. Все это обуславливает необходимость привлечения иностранных инвестиций.

Казахстанские предприятия зачастую не отвечают требованиям рыночной экономики не только в силу изношенности своего оборудования, но и по многим другим показателям. Большинство из них стоят перед проблемой закрытия и организации на их месте новых, действительно современных предприятий, организаций. А это тоже требует значительных инвестиционных вливаний.

К этому следует добавить, что в Казахстане, как и в других посткоммунистических государствах Восточной Европы и бывшего СССР, находящихся в процессе формирования рыночных отношений, дело не только в нехватке внутренних сбережений для быстрой модернизации экономики. Инвестиционный климат – критерий зрелости рыночных реформ, доверия мирового сообщества к устойчивости прав собственности, к обстановке в данной стране в целом. Хотя Казахстану и свойственны крупный рыночный потенциал, изобилие природных ресурсов и стратегическое деловое месторасположение, по мнению многих иностранных инвесторов, инвестиционный климат Республики Казахстан перспективен, но нестабилен. Нестабильность сопровождается преобладанием ряда негативных факторов, которые препятствуют притоку иностранных инвестиций в республику. Присутствие этих факторов обусловлено негативным отношением иностранных инвесторов к внутренней политике Правительства Республики Казахстан. В результате опроса заинтересованных иностранных инвесторов были выявлены пять основных барьеров на пути притока иностранных инвестиций в Казахстан:

1. Бюрократия.
2. Финансовый риск.
3. Налоговый и финансовый режим Казахстана.
4. Правовая инфраструктура /темпы перемен в сфере права.
5. Валютный контроль.

Два фактора из пяти, не являясь чисто экономическими, оказывают существенное влияние на приток инвестиций в республику. И хотя такие факторы, как налоговый и финансовый режим и валютный контроль в Казахстане признаются одними из либеральных в странах СНГ, они также не функционируют в пользу притока иностранных инвестиций. Финансовый риск сопряжен с инфляцией и колебаниями валютных курсов.

Самый высокий рейтинг среди факторов имеет бюрократия. Бюрократия в нашем обществе во многом связана с малоэффективными способами проведения приватизационных и структурных преобразований.

Хотя бы для незначительного сокращения бюрократии необходимо интенсивное разрешение первооче-

редных проблем, связанных с определением структуры собственности. Таким образом, определяются хозяева наших промышленных гигантов. После определения структуры собственности можно сокращать и бюрократический аппарат, тем более, что процесс передачи под управление означает наряду с финансовыми вливаниями и привлечение управленческого опыта.

Валютные риски сопряжены с инфляцией и колебаниями валютных курсов. Высокий уровень инфляции часто создает множество трудностей, которые отражаются на способах деятельности многонациональных фирм. К наиболее значительным относятся следующие трудности: 1) ускоренная девальвация, или обесценивание местной валюты, или максидевальвация; 2) установление более жесткого контроля над капиталом и введение импортных ограничений; 3) снижение доступности кредитов и повышение процентов по займам; 4) накопление счетов дебиторов и удлинение периодов инкассации; 5) введение ценового контроля с намерением взять под контроль инфляцию; 6) экономический и политический хаос и волнения среди населения; 7) бегство капитала; 8) усложнение оценки эффективности работы филиалов за границей.

Еще один компонент валютного риска – это колебания валютных курсов. С колебаниями валютных курсов сопряжено выявление рисков трех типов: риск, связанный с валютными пересчетами; риск, связанный с валютными сделками; риск экономических последствий.

Общие уровни налогообложения выступают в роли факторов, сдерживающих участие иностранных инвесторов в силу того, что они снижают прибыльность инвестиций. Уровни регулирования и налогообложения, приводящие к снижению прибыльности инвестиций после учета налогов, ниже уровня, требуемого для вознаграждения инвестора за неотъемлемый риск, на который он вынужден идти, вызывают искусственные препятствия на пути притока инвестиций в Казахстан.

Исходя из вышеизложенного, важно отметить, что иностранному инвестору важны не льготные условия налогообложения, а их стабильное, предсказуемое и экономически эффективное и для государств, и для инвестора состояние. В соответствии с этими требованиями, целесообразно выполнение следующих задач:

1. Ужесточение платежной дисциплины.
2. Соблюдение заключенных договоров и контрактов со стороны государства по налогообложению.
3. Упорядочение покрытия задолженности приватизированных предприятий предприятиями инвесторов. Несомненно, то, что все эти факторы связаны с общеэкономической стратегией правительства, поэтому решение этих проблем нуждается в комплексном подходе. Необходим четкий ориентир, программа действий по привлечению иностранных инвестиций, и на основе этой программы необходимо создавать рычаги управления, привлечения и стимулирования внешних капиталовложений. Такое мнение разделяют многие экономисты.

Иностранные инвесторы, расширяя сферу своей деятельности, предпочитают иметь дело со странами со стабильной политической ситуацией и схожими социально-экономическими условиями. Поэтому Казахстану необходимо создать на первых порах привлечения иностранных инвестиций особые льготные для них условия.

Казахстан стремится создать благоприятный социальный, финансово-экономический, правовой режим для деятельности иностранных инвесторов и соответствующий их интересам инвестиционный климат, решать одновременно свои проблемы и достигать поставленных целей. В связи с этим, Правительством Республики Казахстан сделан существенный шаг: был разработан и

введен в действие в 2007 году Закон “Об инвестициях”, который определил правовой режим иностранных инвестиций в Казахстане, установил формы осуществления и объекты вложений иностранных инвестиций в Республике Казахстан.

Правовой режим предусматривает существенные гарантии для иностранных инвесторов. Вкратце они сводятся к следующим положениям:

1. Национальный режим, т.е. иностранные инвесторы, вправе пользоваться условиями не менее благоприятными, чем для инвестиций отечественных инвесторов.
2. Правительственные гарантии от имени республики.
3. Гарантии от изменений законодательства и политической ситуации.
4. Гарантии от экспроприации.
5. Гарантии от незаконных действий государственных органов и должностных лиц.
6. Компенсация и возмещение убытков иностранным инвесторам.
7. Гарантии использования доходов и собственных валютных средств.

8. Гласность в деятельности иностранных инвесторов.
9. Гарантии при государственной проверке.

Необходимо заметить, что это твердый, последовательный и поступательно осуществляемый курс по постоянному совершенствованию правового режима иностранных инвестиций в Казахстане.

Также Правительством Республики Казахстан были разработаны и введены в действие другие законы и нормативные акты, регулирующие инвестиционную деятельность в республике с целью привлечения иностранных инвестиций.

С точки зрения политиков и экономистов республики, с участием иностранного капитала можно решать следующие задачи, которые в принципе являются катализаторами инвестиций:

1. Повышение эффективности экспортного потенциала, преодолеть его сырьевую направленность.
2. Усиление экспортной экспансии страны и упрочение ее позиции на внешних рынках.
3. Развитие импортозамещающих производств.
4. Повышение научно-технического уровня производств с помощью новой техники и технологий, методов управления и сбыта продукции.
5. Формирование законченных технологических циклов с выпуском готовой продукции.
6. Увеличение налоговых поступлений в государственный бюджет.
7. Содействие развитию отсталых и депрессивных районов.
8. Создание новых рабочих мест в национальной экономике.
9. Использование современной производственной и управленческого опыта через обучение и переподготовку кадров.
10. Достижение экономической самостоятельности Казахстана.

Подобными критериями руководствуются все развитые и развивающиеся страны, о чем свидетельствует история развития отдельных стран, которые непосредственно ориентировались на эти критерии.

Таким образом, зарубежное инвестирование выступает как объективно необходимый процесс для Казахстана, т.к. он способствует обузданию кризиса и одновременно финансовой стабилизации экономики, решает стратегические и тактические задачи макроэкономического характера, такие как борьба с инфляцией, структурная перестройка, искоренение технологической и управленческой отсталости экономики. То есть все эти

факторы доказывают важность привлечения и использования внешних капитальных вложений.

Исходя из вышеизложенного, определяются основные формы привлечения и использования внешних источников финансирования, такие как прямые инвестиции.

Прямые инвестиции – это форма инвестиций, представляющая собой долгосрочное вложение предпринимательского капитала, которое обеспечивает иностранному вкладчику контроль над деятельностью заграничного предприятия. Прямые иностранные инвестиции дают возможность инвестору распорядиться всей прибылью, полученной зарубежным предприятием.

В соответствии с законами РК о внешнеэкономических связях, к прямым инвестициям, прежде всего, относятся: создание фирм, филиалов и предприятий за границей, приобретение доли участия в капитале иностранных предприятий, предоставление кредитов собственным предприятиям за границей или фирмам, в которых имеется доля участия.

Прямые иностранные инвестиции при разумном их использовании способствуют диверсификации экспорта, созданию дополнительных рабочих мест в стране, позаимствовавшей инвестиции, и по сравнению с иностранными кредитами не увеличивают задолженности страны, тем самым уменьшают отток валюты за рубеж. Поэтому развивающиеся страны стремятся привлекать именно прямые иностранные инвестиции. Но для этих стран важно не столько привлечь иностранные инвестиции, сколько рационально их использовать.

В связи с ориентацией экономики Казахстана на рыночное хозяйствование резко повысилась потребность республики в привлечении иностранных инвестиций, в разработке месторождений нефти, газа, угля, черных и цветных руд, в развитии нефтегазовых промыслов, добычи минерального сырья, его переработки. Активное привлечение иностранного капитала в экономику Казахстана началось с 1992 года в форме экспортных кредитов на двухсторонней основе. Заключенные таким образом кредитные соглашения с МВФ создали условия для получения республикой кредитных ресурсов у международных финансовых организаций по линии официальной помощи развитию, а конкретными предприятиями и фирмами – займов от иностранных частных кредиторов. Привлечение иностранного капитала началось с покупок валютных средств у МВФ и получения займов на льготных условиях.

Хотя и очевидна привлекательность казахстанской экономики для привлечения иностранного капитала, очевидно и то, что получаемые кредитные ресурсы от зарубежных инвесторов увеличивают внешний долг страны и стимулируют рост инфляции в республике.

И в этой связи наиболее целесообразным и безболезненным, с точки зрения влияния на инфляцию и внешний долг, является привлечение прямых иностранных инвестиций, так как прямые инвестиции, будучи привлеченные под собственные гарантии заемщиков, снижают финансовые обязательства государства по заимствованию средств на структуризацию экономики. Так что же представляют собой прямые иностранные инвестиции?

Как было уже замечено ранее, прямые иностранные инвестиции как категория международной инвестиционной деятельности характеризуются приобретением долговременного интереса инвестора в хозяйственной деятельности предприятия, являющегося резидентом другой экономики. Обычно это взнос в уставный капитал предприятия или приобретение его контрольного пакета акций. Такой интерес подразумевает значительное уча-

стие иностранного инвестора в управлении деятельностью предприятия.

Целесообразно заметить, что стратегическое положение Казахстана в Азиатском регионе, богатые месторождения полезных ископаемых, значительный потенциал АПК, а также высокий образовательный уровень трудовых ресурсов предопределили значительную роль прямых иностранных инвестиций в общем потоке внешних финансовых ресурсов. И, несмотря на неразвитость инфраструктуры казахстанской экономики, отсутствие многих элементов рыночной системы, обеспечивающих необходимый для инвестирования климат, уже в первые годы независимости (1991-1993 гг.) в Казахстан было вложено 1,2 млрд. долл. в виде прямых иностранных инвестиций.

Выгодность привлечения прямых инвестиций очевидна. Как было отмечено выше, при эффективном, разумном использовании они, не ложась долговременным бременем на республиканский бюджет, позволяют получить значительные финансовые ресурсы для инвестирования ключевых для экономики Казахстана производств. К примеру, по данным Агентства Республики Казахстан по статистике, на 1 января 2013 года объем прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана составил 200 млрд. долл. США (86,5% к прогнозу специалистов), из которых: в нефтедобывающей и перерабатывающей промышленности – 120 млрд. долл., цветной металлургии – 20 млрд. долл., черной металлургии – 20 млрд. долл., в газовой промышленности – 30 млрд. долл., пищевой промышленности – 10 млрд. долл. Практически во всех операциях прямого инвестирования были задействованы нерезиденты из стран дальнего зарубежья. И по результатам оценки лидером по объему вложенных прямых инвестиций являются США – их доля составляет 22,2% от общего объема прямых иностранных инвестиций, 2-е место занимает Южная Корея – 12,4%, 3-е Великобритания с показателем 6,7, затем дальше по убывающей Турция (6,6%), Франция (5,2%), Япония (2,9%), Италия (2,3%), также Канада, Чехия, Норвегия, Голландия и другие страны.

Приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан осуществляется посредством создания совместных предприятий, дочерних предприятий, приватизации государственных предприятий с участием иностранного капитала, передачи в управление иностранным фирмам крупных промышленных предприятий и инвестирования банковского сектора.

Основной формой привлечения прямых инвестиций в республику являются совместные предприятия (СП), в меньшей степени, со 100%-ным иностранным капиталом, дочерние предприятия. По данным Национального статистического агентства Республики Казахстан на 1 января 2013 года в Казахстане зарегистрировано 8 тысяч совместных с иностранными фирмами предприятий. В структуре прямых иностранных инвестиций акционерный капитал совместных предприятий составляет 12%. Большая часть акционерного капитала – это взносы в уставный фонд совместных предприятий в виде оборудования. Наибольшее количество из них организовано с Турцией, Россией, Китаем, Германией, США, Италией, Южной Кореей, Великобританией и другими странами.

С точки зрения организации и характера совместных предприятий можно выделить два основных типа СП: акционерные предприятия с совместным владением капитала и совместные предприятия на контрактной основе.

Первые предусматривают участие двух или более партнеров в создании новой фирмы, в которой каждый партнер владеет долей акционерного капитала или участвует в распределении акций уже существующего пред-

приятия. Эта форма имеет наибольшее распространение.

В СП по контракту (договорные СП) стороны не создают предприятия в совместном владении. Отношения между сторонами регулируются на основе контракта. Так, в Югославии иностранная фирма может инвестировать капитал в местные предприятия, однако через свои инвестиции она не становится держателем акций или активов. Права и обязанности иностранного партнера по отношению к совместным предприятиям, в которое инвестируется капитал, определяются на контрактной основе и гарантируются национальным законодательством.

В акционерном СП члены руководящих органов несут ответственность за свои решения перед самой компанией. Что касается договорного СП, то здесь не существует общего юридического лица, интересам которого управляющие СП отдавали бы первоочередное значение и которому они были бы непосредственно подчинены.

В акционерном СП заемщиком, как правило, выступает сама компания. Договорные СП не имеют статуса юридического лица и, поэтому не могут выступать заемщиком. Поэтому в Югославии кредиты получают партнеры в СП, несмотря на то, что получателем кредита является национальная компания (организация ассоциированного труда), из прибылей которой и будет погашаться кредит. Таким образом, в договорных СП стороны во всех случаях принимают участие в кредитных операциях непосредственно, что в акционерных СП соблюдается не всегда.

Создание большого числа СП с незначительным уставным капиталом в основном в сфере коммерческо-посреднической деятельности было характерно для начального этапа развития иностранной инвестиционной деятельности в Казахстане. Программы малой и массовой приватизации, экономические преобразования способствовали появлению таких крупных предприятий с иностранным участием, как, созданное в 1993 году АО «Табак К» с участием «Филипп Моррис». Либерализация экономики сделала возможным доступ иностранных инвесторов к ключевым отраслям казахстанской экономики. Так, в 1993 году с участием «Шеврон Оверсиз К» (США) и ПО «Тенгизмунайгаз» было создано СП «Тенгизшевройл». За счет инвестиций в эти два предприятия уровень прямых иностранных инвестиций в 1993 году составил более 1,2 млрд. долларов.

Согласно данным, к июлю 2012 года всего в республике было создано совместных предприятий с 108 странами дальнего и ближнего зарубежья. Внешнетор-

говый оборот резко увеличился экспорта продукции в Германию, Южную Корею, Великобританию, Россию, импорт вырос из Турции, Южной Кореи, Италии, Великобритании, России, Швейцарии.

На внутреннем рынке деятельность СП активизируется в основном в сырьевых отраслях экономики Казахстана, особенно в горнопромышленном и топливно-энергетическом комплексах. К примеру, в горнопромышленном комплексе наиболее известным и крупным примером прямых иностранных инвестиций являются вложения СП по добыче и переработке золотомышьяковистых руд Бакырчикского месторождения в Семипалатинской области (фирма «Minproc-Chilevich» и НАК «Алтын Алмас»), где ожидаемый объем инвестиций составляет 198 млн. долларов. А в топливно-энергетическом комплексе прямые инвестиции направляются, главным образом, в сферу разведки и добычи нефти и газа. В настоящий момент действует 13 СП по разведке и добыче углеводородов. В числе известных СП – «Tengizshevroil» с компанией «Shevron Overseas» (США) по эксплуатации Тенгизского и Королевского месторождений.

Кроме прямых иностранных инвестиций и создания совместных предприятий существуют и другие формы притока иностранного капитала в Республику Казахстан, в том числе и через создание совместных и иностранных банков. В настоящее время такие банки регистрируются в Национальном банке Республики Казахстан. В частности это ABN AMRO Bank, TEXAKA Bank, АЛЬФА Bank и другие банки.

Мировая практика знает и другие формы инвестирования. Среди них особенно заметное развитие получили в последнее десятилетие так называемые «новые формы промышленных инвестиций», или неакционерные формы инвестиций. К их числу относятся: лицензирование (исключительное, когда фирма продает ноу-хау единственному зарубежному лицензиату, и неисключительное, при котором ноу-хау продается ряду зарубежных партнеров), лизинг, франчайзинг, совместное производство, субподряд, строительство заводов под ключ».

В заключение хотелось бы отметить тот немаловажный факт, что выбор приоритетной формы иностранного инвестирования прямых инвестиций связан с тем, что для республики важно не смешивать два аспекта проблемы: политический и экономический. Развивающиеся страны, относящиеся с остороженностью к прямым частным иностранным инвестициям, нередко предпочитали последним государственные долги. Это стало одной из основных причин того, что они оказались в системе экономической уязвимости, втянувшей их в долговой кризис.

## Резюме:

Ғылыми мақала Қазақстан Республикасының экономикасындағы шетелдік капитал мәселелеріне арналған. Шетел инвестицияларына және шетел капиталын Қазақстан Республикасына қуя жолдарында кездескен кедергілерге талдама жүргізілді. Көрсетілген мәселелерді жою үшін шешімдер мен ұсыныстар берілген.

Научная статья посвящена проблемным вопросам иностранного капитала в экономике Республики Казахстан. Проведен анализ иностранных инвестиций, барьеры на пути вливания иностранного капитала в Республику Казахстан, даны пути решения и рекомендации для устранения данных проблем.

The scientific article is devoted to topical issues of foreign capital in the economy of the Republic of Kazakhstan. The analysis of foreign investment, barriers to the infusion of foreign capital to the Republic of Kazakhstan, given the way the decisions and recommendations to address these problems.

## Сведения об авторе:

Омурзаков Т. К. - депутат Мажилиса Парламента Республики Казахстан, доктор экономических наук.

## Обеспечение инновационного экономического роста малого предпринимательства

**Р. Акылбаев**

*Алматинский гуманитарно-технический университет*

Одним из ведущих факторов развития рыночной экономики является динамичное увеличение доли негосударственного сектора. Выявление возможных реальных тенденций происходящих изменений является одной из важнейших задач при создании новой реальной рыночной экономики, способной интегрироваться в мирохозяйственные связи. В этой области есть трудности двойного рода.

Во-первых, реальная рыночная экономика должна характеризовать состояние развития не самой системы, а трансформированного порядка, когда происходит преобразование одной системы в новую другую. Для таких состояний необходима особая самостоятельная теория, выражающая некоторые общие черты подобных процессов. Разумеется, отсутствие соответствующей концептуальной основы трансформации в реальную рыночную экономику привело к применению теории будущей системы.

Использование такой теории на практике проявилось в существенных издержках: преувеличении реального значения рыночного механизма; уменьшении роли государства; недооценке институциональных изменений; недостаточном учете общественного менталитета и др. Недостатки, дополненные конкретными ошибками в проведении тех или иных мер, несомненно, повлияли на темпы развития экономики Казахстана.

Во-вторых, трудности выявления реальных тенденций трансформируемых процессов связаны с фактором времени. Так, рыночная экономика Казахстана сначала переживала свои начальные этапы, где особенно резко проявились негативные последствия старой системы. Это затруднило выделение тенденций и закономерностей всего трансформируемого процесса: как в целом, так и по важнейшим направлениям.

Тем не менее, в казахстанской экономике можно выделить ряд важнейших тенденций. Это - очевидное успешное продвижение к рынку; ускоренное развитие частной собственности; длительное макроэкономическое неравновесие и другие [1].

Выявленные тенденции носят обобщенный характер, чтобы на их основе сформулировать закономерности трансформируемых процессов. Для этого необходимо глубокое осмысление уникальности возникшей ситуации, своеобразия национальной экономики и её особенного состояния, осмысления их в контексте нынешних проблем, а также решения задач, связанных с реализацией стратегии устойчивого экономического развития и создания долгосрочной политики, направленной на ускоренную экономическую и социальную модернизацию казахстанского общества.

При выработке стратегии устойчивого экономического развития в Казахстане был использован опыт применения аналогичных программ, успешно реализованных в других странах. Уникальность казахстанской ситуации, сложность и взаимосвязанность проблем требуют творческой переработки накопленного исторического опыта успешных изменений трансформируемых процессов. Его конструктивное осмысление допустимо на основе

понимания внутренних механизмов, общих закономерностей успешных социально-экономических трансформаций, то есть расшифровки, последовательности действий и сочетании различных мер, и, хотя это важно само по себе, требуется выявление базовых принципов организации трансформируемых процессов, лежащих в их основе. Не наложение, каких либо схем на ситуацию, а следование определенным принципам, позволяющим понять закономерности развития, способно дать ключ к ее эффективному регулированию и обеспечению эффективного реформирования.

Основываясь на понимании сущности малого предпринимательства и его роли в развитии реальной рыночной экономики, необходим такой тип реформирования, который позволил бы перейти к предпринимательской экономике.

При этом успешным можно считать такой тип реформирования, который представляет целенаправленную деятельность, организующую процесс социально-экономической трансформации. Он позволяет, во-первых, свести к минимуму издержки трансформируемого периода, избежать излишней дестабилизации общества и хозяйства и, во-вторых, обеспечить реализацию условий для устойчивого развития социально-экономической системы и создать последующую ускоренную экономическую и социальную модернизацию казахстанского общества.

По-видимому, разработка принципов успешного реформирования должна основываться на системных представлениях о развитии казахстанского общества и хозяйства, своеобразии его общественной организации, национальных и культурных традициях.

Исходя из понимания сложности проблемы, как нам представляется, можно сформулировать базовые методологические принципы развития малого предпринимательства в Казахстане. К ним следует отнести такие принципы: политической стабильности; наибольшего благоприятствования развитию малого предпринимательства; экономической свободы малого предпринимательства; возрастания роли малого предпринимательства в экономике; создания благоприятной атмосферы в обществе для развития предпринимательства.

Принцип наибольшего благоприятствования развитию малого предпринимательства. Создание режима наибольшего благоприятствования развитию малого бизнеса является важным самостоятельным системным направлением социально-экономической политики государства в целом.

Государственное содействие малому предпринимательству, в целом - неотъемлемая часть рыночной экономики. Поскольку предпринимательские сектора в условиях рынка неравноправны в силу объективных экономических законов, а развитие малого бизнеса для государства дает не только экономический, но и высокий социальный эффект, государственное регулирование малого предпринимательства выступает, как правило, в форме государственной поддержки [2].

Для осуществления государственной политики при-

меняется специальное законодательство, реализуется система государственных программ по поддержке и развитию малого предпринимательства. Следует отметить, что все это способствует эффективному планированию предпринимательской деятельности малых предприятий.

Общей установкой государственной политики поддержки малого предпринимательства в развитых странах является создание для него благоприятной среды, которая предполагает стабильность экономической политики государства, развитие рыночной инфраструктуры, эффективную систему защиты интеллектуальной собственности, упрощенные административные процедуры. Нормально функционирующий рыночный механизм в состоянии сам расставить приоритеты, требуется лишь осуществлять необходимую его коррекцию в рамках политики поддержки и развития малого предпринимательства. Благодаря этому данная политика органично включается в общий контекст государственного регулирования.

Для обеспечения экономической свободы и развития малого предпринимательства имеют значение следующие фундаментальные положения: право частной собственности охраняется законом; каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами; никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения; право наследования гарантируется.

Большое значение для обеспечения экономической свободы хозяйствующих субъектов имеет реализация на практике положений из вышеперечисленных законодательных документов, в частности о том, что в Казахстане гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг, финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности [3].

Таким образом, законодательством страны гарантируется свобода экономической деятельности субъектов малого предпринимательства, за исключением незаконного предпринимательства, лжепредпринимательства, незаконной банковской деятельности.

Именно, самостоятельность и экономическая свобода, как характерные признаки малого предпринимательства и условия его развития, означают следующее: самостоятельность индивидуумов в организации собственного дела в любой экономической сфере, кроме запрещенной законом, свободный выбор предмета деятельности и вида бизнеса, наличие у предпринимателей определенной совокупности прав и гарантий, позволяющих им организовывать и развивать свой бизнес, использовать его результаты по своему усмотрению в соответствии с учредительными документами и нормативными актами.

Самостоятельность и экономическая свобода субъектов малого бизнеса не означает их своеволия, поэтому законодательством устанавливаются меры государственного регулирования предпринимательской деятельности и ответственности предпринимателей за нарушение соответствующих нормативных актов, что и экономически, и в правовом отношении оправдано. Все дело заключается в пределах ограничения экономической свободы, в стабильности действия нормативных актов [4]. Главным должен являться основополагающий принцип - предпринимательство развивается на базе принятия его субъектами решений в рамках закона, а государство не должно вмешиваться в конкретную деловую

жизнь предпринимателей.

Еще классики экономической теории говорили об экономической свободе как важном условии развития предпринимательства: они были, как правило, против вмешательства государства в экономическую деятельность предпринимателей.

История развития современных западных экономик - это практика развития свободного предпринимательства. Свобода производства, свобода выбора видов деятельности, свобода выборов рынка сбыта и свобода потребления являются основополагающими для развития свободного предпринимательства.

Конечно, не может быть абсолютной свободы и государства посредством организационно-правовых и экономических институтов устанавливает с учетом интересов всего общества пределы экономической свободы субъектов хозяйственной жизни, формирует определенный экономический порядок.

Он характеризуется разделением в определенной форме между государством и отдельными личностями, между различными государственными учреждениями и отдельными личностями прав принятия экономических решений - особенно прав распоряжения производственными факторами, прав принятия решений относительно производства (т.е. что, в каком количестве и какого качества, где и как должно осуществляться) и прав принятия решений относительно удовлетворения потребностей. Доходы и тем самым фактически существующая степень свободы экономических действий также определенным образом распределяются в обществе.

В Республике Казахстан формирование нового экономического порядка вызывает необходимость предоставления большим экономическим свободам хозяйствующим субъектам, вследствие того, что в процессе проведенных экономических реформ удельный вес предприятий и организаций, находящихся в государственной собственности, составил всего 16,3%, в частной собственности - 79,4%, остальные предприятия находятся в прочих формах собственности (иностранный) [3]. Таким образом, в экономике Казахстана, по удельному весу предприятий и организаций доминирует частная собственность, владельцы которой имеют право свободно, в соответствии с самостоятельными решениями, распоряжаться результатами своей деятельности и пользоваться экономическими правами.

Принцип возрастания роли малого предпринимательства в экономике. Необходимость обеспечения устойчивого экономического роста и дальнейшего пути ускоренной экономической модернизации в Казахстане предполагает широкое использование предпринимательского подхода в решении сложных задач национальной экономики. Как известно из опыта развитых стран, экономический рост, который в последние 15-25 лет по своей сути все больше становится инновационным типом роста, сопровождается резким увеличением масштабов активности бесспорно предпринимательского порядка, а именно - связанной с организационно-хозяйственным новаторством и расширением административно-экономической свободы хозяйствующих субъектов.

В результате перехода к инновационному экономическому росту в развитых странах складывалась по существу хозяйственная структура, беспрецедентно предрасположенная к предпринимательству. Здесь можно отметить такие характерные черты, которые, так или иначе, имеют значение для развития малого предпринимательства в Казахстане.

В зарубежных странах малый и средний бизнес представляют собой главную сферу занятости населения, способствуют развитию инновационного потенциа-

ла экономики, поиска и внедрения новых форм деятельности производства, а также сбыта и финансирования. Инновации являются одним из основных факторов получения конкурентных преимуществ фирмам, регионам или целым странам.

В современной мировой экономике насчитывается примерно 50 миллионов разнообразных предпринимательских структур, из которых 68% относятся к малому бизнесу. Следует отметить, что в странах Европейского Союза насчитывается 23 миллиона малых предприятий, которые обеспечивают 70% занятости в частном секторе, дают 57% общего оборота и 53% добавленной стоимости. Свыше 20 миллионов фирм функционирует в Соединенных Штатах Америки (данные без учета сельскохозяйственных структур). Примерно 5 миллионов фирм - в государствах, не входящих в Европейский союз, - Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Азии (без Японии), на Ближнем и Среднем Востоке и в Африке [5].

Становится очевидным, что малое предпринимательство в стране нуждается в развитии и государственном регулировании. Следует заметить, что благодаря усилиям государственных структур принимаются определенные меры по поддержке и развитию инноваций в малом предпринимательстве.

Модель взаимодействия малого и крупного бизнеса имеет свою специфику, обусловленную ходом развития экономических реформ, которая заключается в том, что в складывающемся экономическом симбиозе предприятий значительная доля нагрузки на первоначальном этапе ложилась на малые предприятия, что зачастую обеспечивало «выживание» крупных фирм. Эта тенденция не преодолена полностью и до сих пор.

Следовательно, роль малого бизнеса в Казахстане нельзя оценивать традиционным образом, например, только по количественным показателям. Такая оценка будет поверхностной. Малое предпринимательство как особый сектор общественного производства имеет в нем, весьма незначительный удельный вес. Его большая часть находится в теневой экономике и не отражается официальной статистической отчетностью, хотя и определяет условия выживания значительной части общественного производства.

Неслучайно, именно внедрение инноваций в малое предпринимательство в современных условиях одним из важнейших направлений решения экономических и социальных проблем в целом по стране и региональном уровне.

В условиях углубления процессов разделения труда под влиянием глобализации количество малых фирм постоянно растёт. Можно проследить следующую закономерность: чем больше эффективно работающих конкурентоспособных малых предпринимателей в промышленности, строительстве и инновационной сфере, тем больше вклад сектора малого предпринимательства в ВВП и выше темпы экономического роста. В связи с этим укрепление экономического и инновационного потенциала государства начинается с локальных рынков, способствующих росту благосостояния населения.

Зарубежный опыт показал, что в сфере малого предпринимательства осуществляется большая часть всех инноваций, что способствует научно-техническому прогрессу и формированию «среднего класса» как важнейшего фактора социальной и политической стабильности общества.

Развитие малого бизнеса рассматривается в качестве мощного экономического и социального противоядия нищете и терроризму. В развивающихся государствах малый бизнес считается решающим фактором, способным снизить остроту таких социальных проблем, как бедность и безработица (Индия, Албания, Бразилия).

Малый и средний бизнес в большинстве ведущих стран способствовал политической и социально-экономической стабилизации, а также: созданию среднего класса (Франция, Великобритания, Бельгия, Германия, Канада, Испания); преодолению рецессии (Израиль, США); созданию новых рынков (Мексика, Канада, Сингапур, Япония); последовательному проведению реформ (Китай, Польша, Чехия, Венгрия, Словакия) [6].

Однако следует заметить, что экономика многих регионов по уровню развития малого предпринимательства не готова к вступлению во Всемирную торговую организацию. В этой связи чтобы предотвратить рост безработицы в машиностроении, легкой, пищевой и других отраслях промышленности необходимо развивать малое предпринимательство, прежде всего в сфере высоких инновационных технологий и производства товаров и услуг, комплектующих изделий и деталей с высокой добавленной стоимостью. Таким образом, развитие малого предпринимательства на региональном уровне является одним из условий полноценной интеграции экономики Казахстана в мировую экономику.

Системы поддержки и развития малого бизнеса в ведущих странах перешли в фазу обновления и саморегуляции. Безусловно, результат определяет не столько рост числа малых предприятий, сколько освоение новых инновационных технологий и решение адресных социальных задач по увеличению количества молодежных, женских и индивидуальных предприятий, а также по поддержке малых и средних экспортеров. В этих странах создана система банков, фондов, инновационных центров и научных парков, работающих на развитие малого и среднего предпринимательства.

Хочется отметить, заметно увеличивающийся за последнее время ввоз в страну современного оборудования, что позволяет оперативно реагировать на изменения спроса потребителя и подтянуть экономику многих регионов для вступления во Всемирную торговую организацию.

Необходимость децентрализованной поддержки определяется объективно ограниченными финансовыми ресурсами государства. Даже в условиях развитой рыночной экономики децентрализованная поддержка является более мощным фактором мотивации развития малого инновационного предпринимательства в сравнение с государственной.

Государство может и должно содействовать активизации рассматриваемого направления поддержки, используя для этого различные законодательные и экономические инструменты: налоговые льготы крупному бизнесу, участвующему в соответствующих программах; условия распределения государственного заказа, предполагающие обязательное привлечение крупными компаниями малых в качестве субподрядчиков; механизм финансовых гарантий банкам и страховым компаниям, паявое участие в развитии венчурной деятельности с участием малых предприятий.

Большое влияние на развитие малого инновационного предпринимательства оказывает налогообложение. Определяя объем взимаемых налогов с субъектов малого предпринимательства, государство оказывает воздействие на объем финансовых ресурсов, используемых субъектами малого предпринимательства.

Зарубежный опыт некоторых отдельных стран, например, США, Канады, Италии, Аргентины, Бразилии весьма наглядно показывает, как можно эффективно сочетать упрощенную систему налогообложения для индивидуальных предпринимателей и семейного бизнеса с системой налогообложения для определенных видов деятельности в форме единого налога на вмененный доход.

Таким образом, на основе анализа зарубежного опыта необходимо отметить, что применительно к Казахстану, поддержка малого предпринимательства является необходимым элементом экономической политики государства, позволяющая реализовать его регулирующие и социальные функции.

Предпосылкой эффективности государственной поддержки является комплексный подход к ее организации, предполагающий параллельное использование разнообразных каналов прохождения государственных ресурсов, предназначенных малому предпринимательству, а также многочисленных форм и методов такой поддержки со стороны федеральных и территориальных органов управления [7].

Анализируя опыт развивающихся стран, отметим, что основными методологическими требованиями к организации государственной поддержки малого предпринимательства являются недопустимость концентрации в распоряжении одного (или нескольких зависящих друг от друга ведомств) всех направляемых на эти цели ресурсов. А также необходимость выделения приоритетных с позиции общественных интересов направлений малого инновационного предпринимательства и создание для его развития особо льготных условий.

Считаем целесообразным широкое использование программно-целевого подхода, предполагающего осуществление разнообразных целевых программ поддержки малого инновационного предпринимательства и регионального уровня.

Также на данном этапе необходимо наличие банков, специально созданных для участия в программах

поддержки малого предпринимательства, деятельность «бизнес-инкубаторов».

Для реализации своего потенциала государственная поддержка должна осуществляться одновременно по нескольким направлениям, что позволит охватить ею все отрасли малого предпринимательства: сферу реального производства - через механизм субподряда, сферу обращения - через механизм франчайзинга, сферу прикладной науки - через механизм венчурных контрактов.

В современных условиях взаимодействие крупного и малого предпринимательства исключительно важно для перевода экономики на инновационный путь развития, что требует постоянных контактов участников инновационного процесса, позволяющих корректировать научные исследования, опытно-конструкторские разработки и производственный процесс. Такое взаимодействие имеет свои особенности, обусловленные корпоративными интересами, которые обеспечивают инновационную интеграцию любых организаций независимо от их величины.

Для существенного подъема национальной экономики необходимо содействовать максимальному увеличению числа малых инновационных предприятий в производственной сфере, стимулировать развитие взаимосвязей между малым, средним и крупным промышленным бизнесом, творчески использовать соответствующий зарубежный опыт. Всё это должно стать составной частью общей политики в сфере реструктуризации отечественной экономики, поскольку предпринимательство в целом, независимо от своих масштабов, представляет собой единый и взаимосвязанный процесс.

#### Использованная литература:

1. Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход с позиции менеджмента. - Алматы: Гылым. 1999. – 264 с.
2. Фурсов В.Г. Совместное предпринимательство в Казахстане. Алматы, 2005.
3. Фурсов В.Г., Басин Ю.Г. Основы бизнеса и предпринимательства в условиях рыночной экономики Казахстана. Панорама, 2004.
4. Экономика и управление малой фирмой: Учеб. пособие. / Под ред И.В. Мишуровой - М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Изд. центр «МарТ», 2004. - 672 с.
5. Бромберг Г.В. Интеллектуальная собственность: учебное пособие. - М.: Приор-издат, 2004.
6. Афонин И.В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. - М.: Гардарики, 2006.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. - М.: Эксмо, 2005.

#### Резюме:

Мақалада бірыңғай экономикалық кеңістіктегі шағын кәсіпкерліктің шаруашылық субъектілерінің экономикалық еркіндігін қамтамасыз ету мәселелері қарастырылған. Тауардың еркін жылжуы, қызметтің, қаржының, бәсекелестердің қолдауы, экономикалық қызметтің еркіндігі мемлекеттік реттеу механизмдерін іске асыру арқылы қамтамасыз етілу керек.

*Негізгі сөздер:* кіші кәсіпкерлік, мемлекеттік реттеу, шаруашылық субъектілері, инновациялық экономикалық өсу, экономикалық еркіндік, нарықтық механизм, елдің дамуы, қаржылық, бірыңғай экономикалық кеңістік.

В статье освещены вопросы обеспечения экономической свободы хозяйствующих субъектов малого предпринимательства в едином экономическом пространстве. Свободное перемещение товаров, услуг, финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности должно быть обеспечено реализацией механизмов государственного регулирования в стране.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, государственное регулирование, хозяйствующие субъекты, инновационный экономический рост, экономическая свобода, рыночный механизм, развитые страны, финансовые средства, единое экономическое пространство.

The article deals with the issues of economic freedom of business of small businesses in a single economic space. The free movement of goods, services, financial resources, support of competition, freedom of economic activity should be provided implementation mechanisms of state regulation in the country.

*Keywords:* small business, government regulation, economic agents, innovative economic growth, economic freedom, the market mechanism, developed countries, financial resources, a common economic space.

#### Сведения об авторе:

Акылбаев Р. С. — и.о. доцента Алматинского гуманитарно-технического университета, к.э.н.

## Финансовое обеспечение инноваций в Казахстане: современное состояние и пути повышения эффективности

**Б. Аймурзина**  
КазУЭФимТ

**Р. Берстембаева**  
ЕНУ им. Гумилева

Современный этап развития рыночных отношений в Казахстане требует усиления инновационной составляющей. Локомотивом диверсификации, модернизации и инновационного развития национальной экономики должна стать реализация Государственной Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстана на 2010-2014 годы.

В настоящее время инновационная деятельность ещё не стала основой социально-экономического развития страны: в отечественной экономике не наблюдается ни существенных технологических прорывов, ни призна-

ков интенсивного освоения результатов исследований и разработок. Низкая инновационная активность характерна для всех видов экономической деятельности, а также для всех типов инноваций [7].

Состояние инновационной системы характеризуется, прежде всего, объемом затрат на финансирование научных исследований. Несмотря на рост внутренних затрат на финансирование научных исследований и разработок в РК за анализируемый период, данный показатель в % к ВВП остаётся крайне низким (в соответствии с таблицей 1).

Таблица 1

**Внутренние затраты на исследования и разработки в РК за 2005-2012 годы**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой внутренний продукт, млрд. тенге	7 590,6	10 213,7	12 849,8	16 052,9	17 007,60	21 815,50	27 300,6	30 072,5
Внутренние затраты на исследования и разработки в действующих ценах, млн. тенге	21 527,4	24 799,9	26 835,5	34 761,6	38 988,7	33 466,8	43 351,6	51 253,1
в процентах к валовому внутреннему продукту	0,28	0,24	0,21	0,22	0,23	0,15	0,16	0,17

\* Примечание: По данным Агентства РК по статистике.

Расходы Казахстана на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в среднем составляли 0,21% от ВВП, в то время как ЮНЕСКО рекомендует развивающимся странам довести расходы на НИОКР до 1% к ВВП. В настоящее время доля научных исследований в странах ЕС составляет в среднем 1,8 процента европейского ВВП, этот показатель планируется довести до трех процентов. Данный показатель составляет в Финляндии – 3,49%, Корею – 3,64%, США – 2,6%, Китае – 1,44% от валового внутреннего продукта страны, а в среднем в странах Организации экономического сотрудничества и развития – 2,24%.

Сравнительный анализ показал, что финансовая поддержка научных исследований и проектно-конструкторских работ остается в Казахстане слабым звеном инновационной политики (таблица 2).

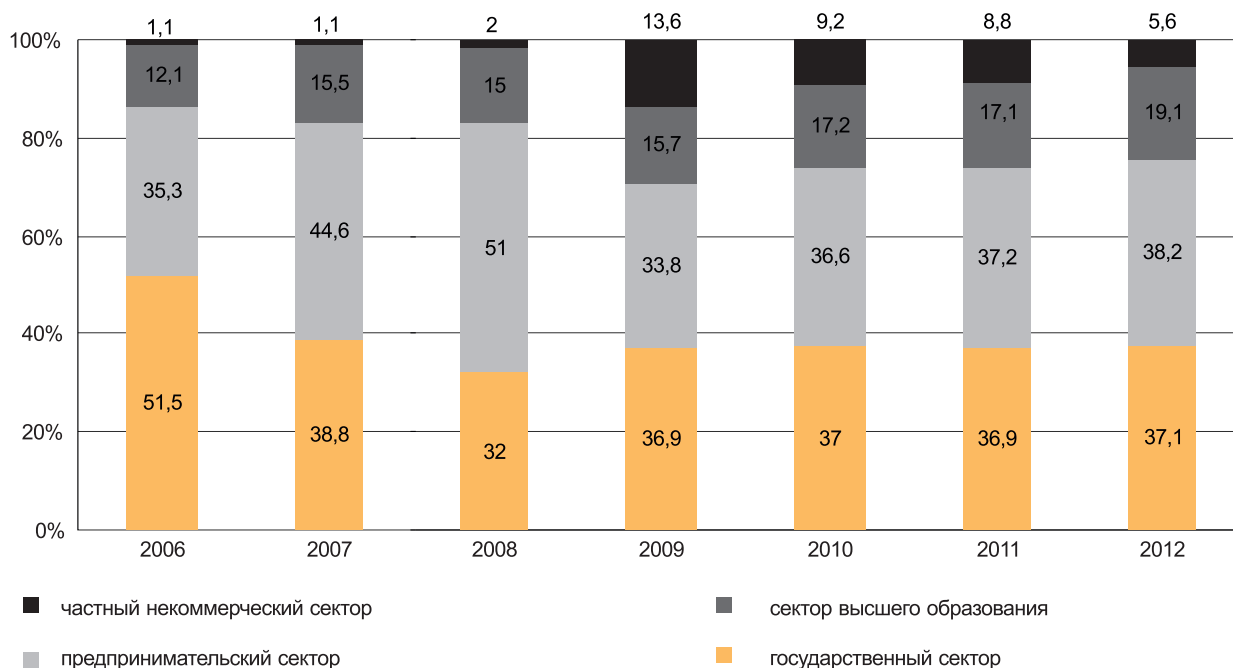
Для активизации инновационной деятельности страна должна увеличить объем средств, вкладываемых в развитие научных исследований.

Таблица 2

**Финансовое обеспечение науки развитых стран (доля расходов на НИОКР в ВВП, %)**

Страны	1985	1990	1995	2000	2015 (прогноз)
США	2,8	2,7	2,6	2,8	3,0
Япония	2,6	2,9	2,7	2,9	3,0
Германия	2,7	2,8	2,5	2,7	2,9
Франция	2,3	2,4	2,4	2,4	2,6
Великобритания	2,3	2,2	2,2	2,3	2,5
Италия	1,1	1,3	1,3	1,7	2,3
Канада	1,4	1,5	1,5	1,6	1,9

**Структура внутренних затрат на исследования и разработки в РК по формам собственности за 2006-2012 годы**



\* Примечание: По данным Агентства РК по статистике.

Анализ структуры внутренних затрат на исследования и разработки в РК за 2006-2012 годы показал, что государственный сектор доминировал до 2007 года. К концу анализируемого периода доля государственного сектора сопоставима с затратами предпринимательского сектора и сектора высшего образования, а в 2012 году существенно уступает им.

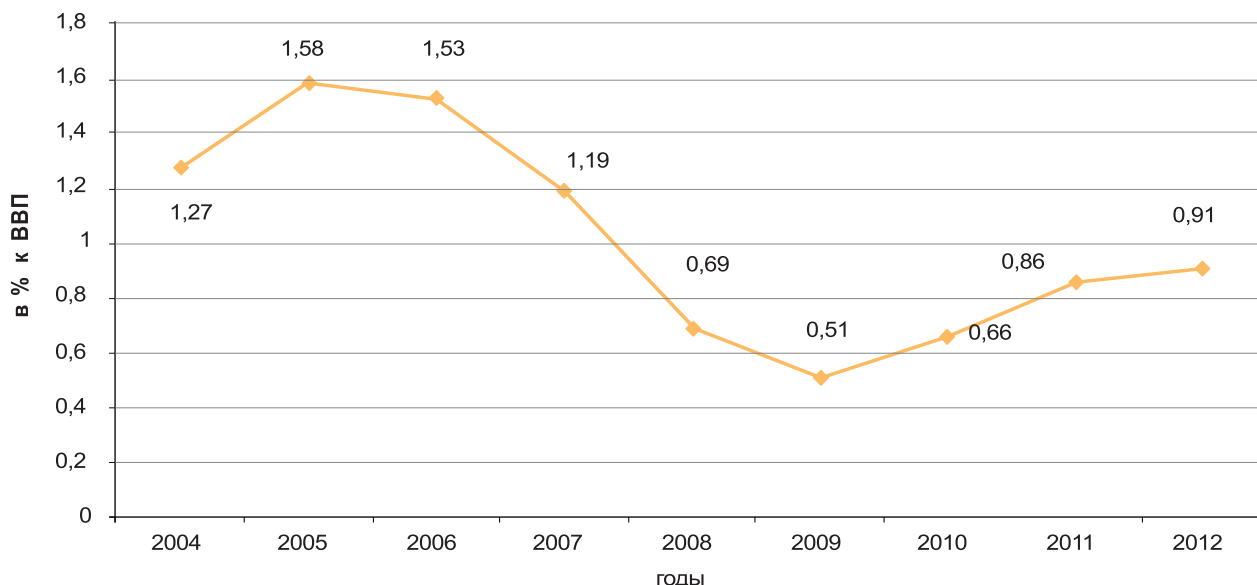
Следует отметить, что в развитых странах расходы предпринимательского сектора значительно превосходят государственные затраты на НИОКР. В большинстве стран фундаментальные научные исследования прово-

дятся традиционно в государственном секторе, а предпринимательский сектор занимается прикладными научными исследованиями.

Анализ зарубежного опыта показывает, что национальная инновационная система будет эффективной в том случае, если в стране присутствует развитый предпринимательский сектор, который в Казахстане характеризуется низким уровнем инновационной активности. Это, в свою очередь, обуславливает низкий показатель доли инновационной продукции в ВВП Казахстана (в соответствии с рисунком 2).

Рисунок 2

**Доля инновационной продукции в % к ВВП в РК за 2004-2012 годы**



\* Примечание: По данным Агентства РК по статистике.

Как видно из представленных данных, данный показатель имеет скачкообразную тенденцию. После кризиса в 2010 году, обусловившего падение деловой и инвестиционной активности субъектов предпринимательства, в последние годы наметился устойчивый тренд роста производства инновационной продукции.

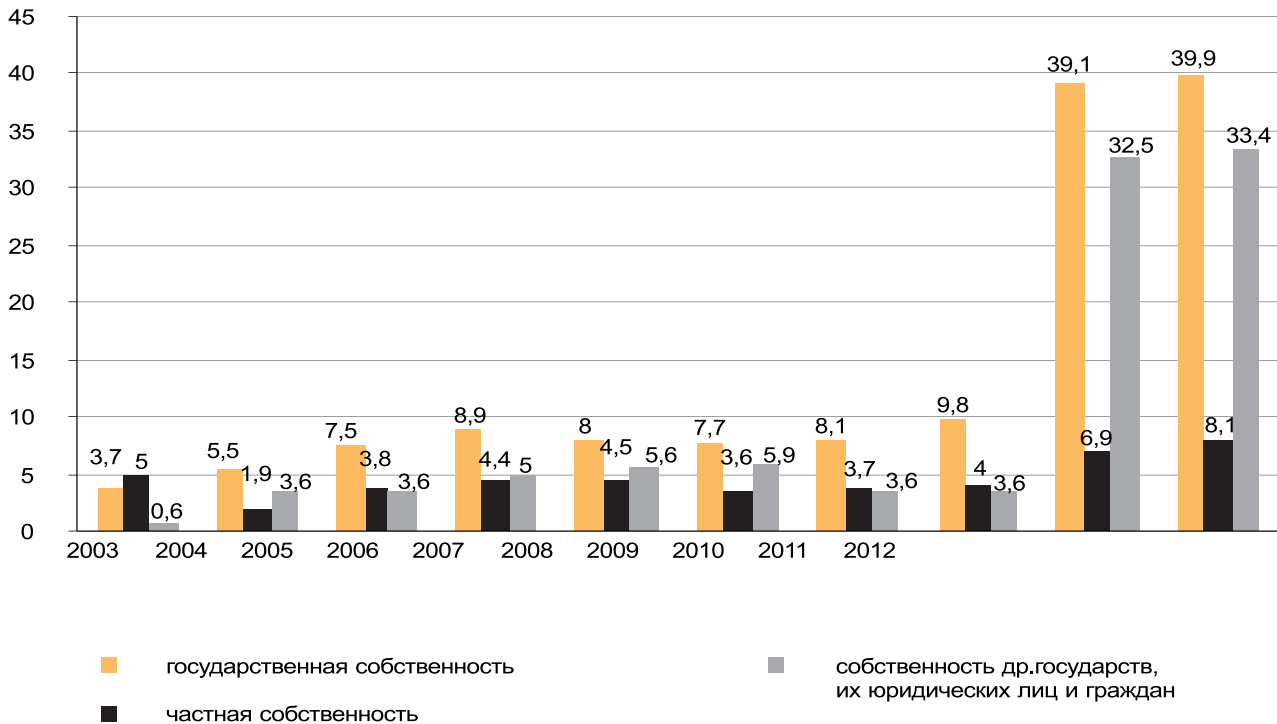
Производство инновационной продукции и услуг сдерживается в виду их недостаточного спроса со стороны потребителей. Это связано с тем, что данная продукция не достаточно конкурентоспособна по сравнению с зарубежными аналогами.

Среди инновационной продукции промышленных предприятий наибольший удельный вес занимает продукция, вновь внедрённая или подвергшаяся значительным технологическим изменениям, – 89,8%. Продукция, подвергшаяся усовершенствованию, составила 9,5% и прочая инновационная продукция составила соответственно 0,7% [9].

Анализ инновационно-активных предприятий по формам собственности в РК за 2003-2012 годы (в соответствии с рисунком 3) позволяет сделать следующие выводы.

Рисунок 3

#### Доля инновационно-активных предприятий по формам собственности в РК за 2003-2012 годы



\* Примечание: По данным Агентства РК по статистике.

Как видно из представленных данных, в течение анализируемого периода наблюдается рост доли инновационно-активных предприятий. В течение анализируемого периода наибольшая доля инновационно-активных предприятий сконцентрирована в государственном секторе. На наш взгляд, это связано с тем, что крупные инновационные проекты, опытно-конструкторские разработки, передовые технологии осваивают, прежде всего, национальные компании, работающие в стратегических отраслях экономики. Положительным является резкое увеличение инновационно-активных предприятий в конце анализируемого периода.

Для сравнения, доля инновационно-активных предприятий в Германии около 80%, в США, Швеции, Италии – около 50%, в Российской Федерации – 9,1% [1; 33].

Развитие инновационной экономики в Республике Казахстан во многом определяется её финансовым обеспечением и на начальном этапе нуждается в существенной государственной поддержке. Необходимость

развития новых технологий и инноваций, повышение спроса на инновационную продукцию являются требованием современности. Между тем, развитие инновационной системы, несмотря на усилия государства, сдерживается рядом факторов. Рассмотрим проблемы и задачи финансового обеспечения инновационной экономики и возможные пути их решения.

Сегодня в Казахстане создан ряд институтов, осуществляющих координирование и поддержку инноваций. Эти учреждения участвуют в финансировании и управлении инновациями посредством различных финансовых инструментов. Финансовые инструменты, используемые для модернизации экономической структуры и поддержки инноваций, нацелены на акционерный капитал, льготные кредиты, гранты (в соответствии с таблицей 3). Кроме того, «БРК-Лизинг», дочерняя компания Банка Развития Казахстана, предоставляет лизинг на реализацию инвестиционных проектов.

## Инструменты финансовых институтов по поддержке инноваций

Институты	Долевое финансирование	Займы	Гранты
Банк развития Казахстана		Инфраструктура, пилотные проекты и производственные компании	
Фонд развития предпринимательства (Даму)		Ряд программ, микро-финансы, «Дорожная карта бизнеса 2020, «Производительность 2020»	
Национальный инновационный фонд	Инвестиционные проекты в инновационные компании, национальные и зарубежные венчурные фонды		Гранты НИОКР для различных целей: приобретение патентов, лицензий, технологий, Технико-экономическое обоснование проектов, НИОКР
Фонд науки		Коммерциализация	Гранты НИОКР

\* *Примечание: Систематизированно авторами.*

Как видно из данных таблицы, в Казахстане сформированы различные финансовые инструменты, предоставляемые посредством государственных институтов. В соответствии с Законом РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», основными инструментами поддержки инновационной деятельности являются:

- венчурное и проектное финансирование;
- развитие технопарков, центров коммерциализации технологий, отраслевых конструкторских бюро, международных центров трансфера технологий;
- услуги по технологическому бизнес-инкубированию, коммерциализации технологий и трансферу технологий; предоставление инновационных грантов [6].

Одним из главных источников генерации инноваций является малый инновационный бизнес. Число малых предприятий в 2011г. составило 667 тысяч, на долю которых приходится порядка 9,4% объема промышленного производства республики. За последние 10 лет рост числа малых и средних предприятий и их вклад в экономику был крайне небольшим. Для сравнения – в экономической и социальной жизни промышленно развитых стран малое предпринимательство играет исключительно важную роль. В Европейском Союзе около 20 млн. малых и средних предприятий обеспечивают занятость примерно 70% населения, а их вклад в ВВП составляет более 60%. В США более 15 млн. малых предприятий производят свыше 40% валового национального продукта, на них занято более 50% населения.

Ведущая международная практика финансирования научных исследований прикладного и инновационного характера показывает, что одним из главных операторов в этом отношении становятся специализированные финансовые институты (фонды), такие как Национальный научный фонд США, Национальное технологическое агентство TEKES (Финляндия), Фонд науки и инжиниринга Кореи, Фонд науки Ирландии. Практика этих стран, занимающих ведущие позиции в рейтинге мировой конкурентоспособности, доказывает оправданность такого подхода в поддержке научных исследований и разработок [8].

Исследование показало недостаточный уровень производства инновационных продуктов. Это связано с отсталостью технологий, низким спросом на инновации. Для стимулирования развития инноваций можно реко-

мендовать опыт Германии. Как известно, страна является крупным производителем автомобилей. Благодаря специально разработанной программе, государство создало условия для создания субъектов малого бизнеса, производящих инновационный продукт, связанный с повышением конкурентоспособностей автомобилей. Вокруг крупный автоконцернов – BMW и Volkswagen – выросла сеть субъектов малого предпринимательства с количеством работающих до 30 человек и годовым оборотом от 2 до 30 млн. евро в год. Малые предприятия создают прорывные технологии (запасные части, гаджеты), делающие немецкие авто самыми надёжными современными в мире [5; 9].

Реальное развитие инновационных технологий возможно при участии государства и бизнеса посредством учёта интересов всех участников. На наш взгляд, наиболее приемлемы для Казахстана является стимулирование развития малого и среднего бизнеса на основе опыта развитых стран.

Во избежание негативного опыта предоставления льгот субъектам малого предпринимательства в период становления независимости республики, необходимо в законодательном порядке чётко регламентировать понятие инноваций и критерии отнесения тех или иных видов продукции и услуг к инновационным.

Расширение государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих инновационные продукты возможно на основе замкнутого цикла, то есть необходимо создавать предпринимательские структуры, связанные единым технологическим процессом. Тем самым, будет обеспечен стабильный спрос на инновационную продукцию.

Считаем целесообразным обеспечить мерами государственной финансовой поддержки не только производителей, но и потребителей инновационной продукции и технологий. Только в этом случае компании будут заинтересованы в использовании инновационных технологий. При этом формы государственной финансовой поддержки должны быть дифференцированы в зависимости от ряда факторов:

- размеры предприятия;
- отраслевая принадлежность;
- законченность технологического цикла (обеспечивающего стабильный спрос на продукцию);
- количество дополнительно созданных новых рабо-

чих мест;

- принадлежность предприятия к деятельности, обеспечивающей мультиплицирующий эффект на экономику региона и т.д.

Доступ к финансовым ресурсам на льготной основе должен сочетаться с мерами организационного характера – принцип действия «одного окна», упрощенный процесс регистрации и налогообложения. При этом считаем целесообразным разработать четкий механизм финансового контроля: санкции за нарушение финансовой дисциплины, персональную ответственность субъектов управления за принимаемые решения в случае ненадлежащего использования мер государственной финансовой поддержки.

Особого внимания требует механизм финансового обеспечения.

Опыт ведущих стран демонстрирует обширный арсенал финансовых инструментов для активизации и стимулирования инновационных процессов. На пять государств – США, Япония, Франция, Германия и Великобритания – приходится около 80% мировых ассигнований на НИОКР, и в них сосредоточено более 50% всего мирового научного потенциала. Рассмотрим возможности внедрения тех или иных инструментов в условиях Казахстана.

Как показывает мировой опыт, национальные ориентиры инновационной деятельности проявляются в конкретных моделях, используемых разными странами. В мировой практике выделяют американскую и японскую модели инновационной деятельности.

Американская модель отличается наиболее полной автономией предпринимательства. Так, в США результаты НИОКР, полученные за счет государственного бюджета, передаются любому отечественному производителю бесплатно или за символическую цену, и производитель берет обязательство инвестировать средства в производство или создать определенное количество новых рабочих мест. Другим направлением инновационного развития США является выбор приоритетного направления экономического развития путем выделения особой области, наиболее благоприятной для развития инноваций. В последнее время это военная технология, куда государство вкладывает средства и тем самым обеспечивает ее технологический приоритет. Так, в 1981-1985 гг. в США выделено 1500 млрд. долл. на развитие военно-промышленного комплекса. Результаты и побочные продукты военных инноваций становятся важным источником инноваций гражданских. Схожую модель использует и Англия. За последние 5-7 лет доля расходов на военные исследования в общих затратах на НИОКР возросла в этой стране с 20-25 до 50% [2; 93]. Вследствие этого возникает необходимость сосредоточивать национальные усилия на ключевых областях науки и техники, где страна может добиться лидирующего положения на мировом рынке. Для нашей страны такими приоритетными направлениями могут быть медицина, нано- и биотехнологии.

«Имитационная модель» или «модель заимствования», используемая в Японии, Южной Кореи, базируется на заимствовании инноваций, которые создаются в странах-лидерах. Эта стратегия позволяет совершенствовать ранее известные продукты. За последние 30 лет Япония израсходовала более 10 млрд. долларов на покупку иностранных технологий. Общее число лицензий приблизилось к 42 тыс., причем более половины закуплены в США [4; 87]. В инновационном развитии Японии активную роль сыграло государство.

Японская модель также предполагает создание технологического приоритета, но при этом упор делается на конкретные технологии. За последние 10 лет технология строительства больших танкеров была заменена технологией изготовления роботов. Иными словами, на государственном уровне определяются технологические преимущества, которые должны быть достигнуты, и стимулируется их развитие с тем, чтобы затем переводить на новые технологии всю экономику.

Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций предполагает конкретное финансирование последних посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе и в малых наукоемких фирмах; создается система государственных контрактов на приобретение тех или иных товаров и услуг, фирмам предоставляются кредитные льготы для осуществления нововведений и т.д. Контрактное финансирование представляет собой один из элементов распространенной в настоящее время системы контрактных отношений – договоров между заказчиками и подрядчиками (в данном случае государство выступает в роли заказчика-потребителя НИОКР – например, в аэрокосмической области, а фирма-исполнитель НИОКР является подрядчиком). В договоре четко предусматриваются сроки завершения работ, конкретное разделение труда между исполнителями, характер материального вознаграждения. Строго оговариваются взаимные обязательства и экономические санкции. В США таким образом финансируются 77% федеральных затрат на НИОКР [3].

На наш взгляд, политика государства должна быть направлена на улучшение уровня НИОКР, в частном и государственном секторах. Эта политика, разработанная и реализуемая на уровне центральных и местных органов государственного управления, должна быть нацелена на способности экономики продуктивно использовать технологии, знания, инновации. Конкретными инструментами государственной финансовой поддержки могут выступать:

- налоговые преференции, предоставляемые в Казахстане для инвестиционных проектов, - освобождение от НДС, налога на имущество и земельного налога до выхода предприятия на проектную мощность;

- внедрение налоговых вычетов и преференций для субъектов инновационной деятельности;

- введение налоговых каникул или других льгот для предприятий, осваивающих новые отечественные технологии, что позволит привлечь частные, в том числе иностранные, инвестиции и ускорить промышленное освоение и использование высокоэффективных разработок и развить на их основе наукоемкие производства. Такой путь используется во многих странах мира, в том числе в США;

- приобретение оборудования и технологий по лизингу и широкое распространение франчайзинговых отношений;

- уточнить методы оценки стоимости интеллектуальной собственности и условия ее включения в хозяйственный оборот;

- определить формы участия авторов ноу-хау в уставном капитале и, соответственно, в прибыли;

- гармонизировать механизм патентования зарубежными странами в целях уменьшения количества барьеров и стимулирования развития инновационных технологий в производстве;

- увеличение микрофинансирования и предоставление малых грантов для поощрения попыток исполь-

зования потенциальных возможностей и предпринимательской инициативы, в том числе в университетах и исследовательских организациях.

Методы финансового обеспечения могут включать:

- прямое финансирование путём предоставления грантов финансовых институтов;

- увеличение бюджетных средств на поддержку науки;

- договор между источником финансирования (государством), грантополучателем (исследовательским институтом) и будущими пользователями (компаниями) с целью обеспечения релевантности работы и др.

Финансирование прикладных исследований за счёт бюджетных средств должно поощрять их коммерческую направленность. Для этого при рассмотрении за-

явки на финансирование целесообразно запрашивать официальный отчет о коммерческом потенциале исследований. Это предполагает необходимость чёткой проработки данной процедуры, регламентации в соответствующем договоре. При этом считаем целесообразным уделять внимание предложениям, которые получают финансирование в том числе и от коммерческих компаний, в соответствии с переводом инновационных грантов в инструменты финансирования.

Таким образом, необходимо активнее развивать формы финансового обеспечения инновационной деятельности. При этом предпочтение следует отдавать косвенным методам государственной поддержки через механизмы налогообложения, инвестиционные льготы и преференции.

### Использованная литература:

1. Байтанов Б. «Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности экономики Казахстана» \ \ Аль Пари. 2009, С. 33.
2. Батпенев Т. Состояние и перспективы формирования инновационной структуры в РК // Казахстан-спектр. 2003. № 2. С. 93-96.
3. Исекешев А.О. Формирование национальной инновационной системы в Республике Казахстан. – Алматы, 2006.
4. Купешова С.Т. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – Алматы: Казак университеті. 2011, С. 87.
5. Майлыбаев Б. «По пути инновационного развития» \ \ Казахстанская правда, 7.02.2012, С. 2.
6. Мутанов Г.М. Инновации: создание и развитие. – Алматы. Изд-во КазНУ им. аль-Фараби.- 2012г.
7. Отчёт о состоянии инновационных процессов в Республике Казахстан, в том числе в региональном разрезе // Официальный сайт АО «Национальный Инновационный фонд» <http://nif.kz>
8. Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли РК – <http://www.minplan.kz>
9. Стимулирование индустриально-инновационного развития в Казахстане: для НИФ- под. ред. Р.Абазова – Колумбийский университет, 2011г.

### Резюме:

Мақалада Қазақстан Республикасындағы инновациялық іс-әректің қаржылық қамтамасыз етуді дамыту мен негізгі проблемалары қарастырылған. Меншік түрлері бойынша инновациялық активті кәсіпорындар динамикасымен соңғы бірнеше жылдардағы ҚР да жүргізілген зерттеулер мен істелген жұмыстар үшін ішкі шығындардың құрамы беріліп нақты көрсетілген.

В статье раскрываются основные проблемы и пути совершенствования финансового обеспечения инновационной деятельности предприятий Республики Казахстан. Приводятся данные по структуре внутренних затрат на исследования и разработки в РК за ряд лет, а также динамики инновационно-активных предприятий по формам собственности.

The main problems and ways to improve financial support for innovation activities of enterprises of are described the Republic of Kazakhstan in the article it gives. The data on the structure of domestic expenditure on research and development in the Republic of Kazakhstan for a number of years, as well as the dynamics of innovation active enterprises by ownership.

### Сведения об авторах:

Аймурзина Б. Т. – зав. кафедрой «Финансы», доцент Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, д.э.н.

Берстембаева Р. К. – доцент кафедры «Финансы» Евразийского национального университета им. Л.Гумилева, к.э.н.

## Функциональное значение инвестиционной сферы для национальной экономики Казахстана

**А. Кожекенова**

*Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова*

Реализация задач в области индустриально-инновационного развития во многом зависит от стабильного притока иностранных инвестиций в экономику Казахстана. Учитывая, что благоприятный деловой климат является ключевым фактором привлечения масштабных инвестиций, в Казахстане уделяется особое внимание улучшению условий ведения бизнеса, опираясь на лучшую практику зарубежных стран. В течение прошедших двух десятилетий Казахстан достиг выдающихся результатов в области трансформирования экономики. Была создана более прозрачная и в меньшей степени регулируемая деловая и социальная среда, основанная на рыночных принципах и являющаяся привлекательной для иностранных инвесторов.

Вместе с многосубъектностью инвестиционного процесса и множеством источников инвестиций возросла значимость общественных, рыночных, различного рода ассоциированных институтов, формирования надежной институциональной среды, защиты инвесторов.

Все вышеназванное дает основание заключить, что наряду с инвестициями и инвестиционным процессом правомерно говорить об инфраструктуре этого процесса. В экономических системах рыночного типа формируется комплекс условий, содействующих осуществлению инвестиционного процесса: рыночная инфраструктура, различные формы предпринимательства, мобильность финансовых и инвестиционных ресурсов, наличие соответствующего правового обеспечения, финансовые рынки и т.д.

Анализ зарубежного опыта, практики формирования рыночных институтов позволяет сделать вывод о том, что инвестиционная инфраструктура дает возможность более равномерно распределять риски, связанные с осуществлением инвестиционного процесса. Это распределение происходит между участниками инвестиционного процесса по фазам или стадиям реализации инвестиционных проектов, между государством и институциональными инвесторами.

В условиях рыночных преобразований инвестиционная инфраструктура призвана способствовать вхождению инвесторов в рыночную среду, развитию их инвестиционных предпочтений. Формирование инвестиционной инфраструктуры, имеющей относительную самостоятельность, во многом определяется состоянием рыночной инфраструктуры. В целом инвестиционная инфраструктура представляет собой организационную, материальную, финансовую, кредитную, информационную систему для создания условий, способствующих эффективному формированию, распределению реальных инвестиций и оказанию услуг для развития инвестиционной деятельности, коммерциализации инвестиционного процесса.

Можно сказать, что инвестиционная инфраструктура – это система организаций, обеспечивающая взаимосвязи между структурными элементами инвестиционного рынка и способствующая свободному движению инвестиционных ресурсов и непрерывному протеканию инвестиционных процессов.

Инвестиционная сфера охватывает всю совокупность экономических отношений, которые складываются в ходе аккумуляции, образования, распределения, перераспределения и использования инвестиций. Сегодня лишь

немногие уделяют внимание формированию инвестиционной сферы, хотя порой и нечетко проводится, разграничение между инвестиционной сферой и инвестиционным процессом.

Иногда в литературе вместо термина «инвестиционная сфера» предпочитают использовать термин «финансово-инвестиционный комплекс».

Следует остановиться на трактовке финансово-инвестиционного комплекса. Этот термин ввел в научный оборот В.С. Бард. Он рассматривает финансово-инвестиционный комплекс как единство «интеграции финансовых и реальных инвестиционных процессов», взаимодействия или слияния субъектов финансовой инвестиционной активности, взаимосвязи или объединения финансовых и инвестиционных ресурсов» [1].

Под инвестиционной сферой следует понимать совокупность субъектов и объектов инвестиционного процесса, самого инвестиционного процесса как такового и его инфраструктуры.

Функциональное значение инвестиционной сферы для национальной экономики состоит в том, что в ней складываются важнейшие структурные соотношения народного хозяйства: между накоплением и потреблением, между инвестированием и приростом капитального имущества, между затратами (вложениями) и отдачей инвестиций.

Реализация инвестиций происходит в инвестиционной сфере, которая представляет собой систему экономических отношений по поводу привлечения и движения инвестиций. При этом выделяются: сфера капитального строительства, инновационная сфера, сфера обращения финансового капитала, сфера реализации имущественных прав, сфера воспроизводства человеческого капитала. Кроме этого надо учитывать и многообразную роль государства, использующего широкий спектр правовых, административных, экономических и иных средств воздействия на инвестиционную сферу. Оно устанавливает общие правовые рамки инвестиционной деятельности, стимулирует инвестиционную деятельность предприятий с помощью кредитов, ссуд, налоговых льгот и других экономических рычагов. Наиболее крупные предприятия тесно сотрудничают с государством. Следовательно, в инвестиционную сферу необходимо включать и государственные структуры, имеющие к ней прямое отношение. Каждый элемент инвестиционной сферы характеризуется набором своих участников – субъектов инвестиционной деятельности.

Инвестиционная сфера существует всегда в рамках определенной экономической системы, при наличии центральных и местных властей, призванных обеспечивать территориальную целостность страны, поддерживать внутренний порядок, формулировать правила, определяющие характер и механизм существования, функционирования и развития экономической системы, способствовать соблюдению этих правил. Поэтому инвестиционная сфера не является исключением, а наоборот, своими действиями в инвестиционной сфере государственные и местные органы власти создают и поддерживают рамочные условия инвестиционного процесса, содействуют нормальному функционированию экономики [3].

Прямое участие государства в инвестиционной де-

тельности должно дополняться регулированием инвестиционного процесса. Государственное регулирование инвестиционного процесса – это система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями, в целях стимулирования инвестиционной активности и достижения на этой основе экономического роста. Сегодня необходимость государственного регулирования инвестиционного процесса очевидна. Инвестиции стали неотъемлемым атрибутом макроэкономического механизма регулирования экономики, причем существенно увеличилось количество и разнообразие форм и методов использования инвестиций как инструментов воздействия на макроэкономическую ситуацию.

В этой связи государственный механизм регулирования инвестиционного процесса должен стать постоянным функционирующим механизмом в национальной экономике. Основной задачей государственного регулирования инвестиционной деятельности является объединение в единое целое преимуществ государственного регулирования инвестиций и рыночных механизмов. Там, где рынок не может обеспечить оптимальное распределение инвестиционных ресурсов и, следовательно, терпит неудачу, рыночное саморегулирование инвестиционного процесса должно быть дополнено различными формами государственного участия. И, наоборот, неэффективность государственных мероприятий в инвестиционной сфере требует использования более гибких частных и смешанных форм инвестирования.

Представляется, что в инвестиционной сфере, как части общественного воспроизводства, возможно неконкурентное взаимодействие механизмов регулирования разного типа – рыночного и государственного. Существование двух механизмов регулирования инвестиционного процесса не должно привести к противоречиям в деятельности хозяйствующих субъектов. Инвестиционная сфера, как основное звено воспроизводственного процесса, представляется именно той сферой, где необходимо и возможно одновременное присутствие обоих механизмов.

Глубинные побудительные причины необходимости государственного регулирования инвестиционного процесса должны, естественно, соответствовать общим интересам государства. Поэтому вопрос о целесообразности государственного регулирования и его формах должен решаться на достаточно компетентном уровне, а органы

государственной власти (и, прежде всего правительство) должны быть независимы от частных инвесторов.

Государство вовлекается в инвестиционную сферу с целью повышения эффективности рыночного механизма регулирования инвестиционной деятельности, создания соответствующих инвестиционного климата и условий для развития инфраструктуры инвестиционного рынка, а также законодательно-правовой базы в области инвестирования. При этом государство должно найти оптимальную меру и соответствующие формы государственного регулирования инвестиционного процесса, которые, не разрушая его рыночную природу, в то же время обеспечили бы его оживление.

Большая часть исследований инвестиционного процесса ограничивается анализом его традиционных источников финансирования и трактовкой инвестиций как вложений в основной капитал. В практическом же плане необходимо усилить взаимосвязь инвестиционного процесса с инновациями, добиться опережающего роста инвестиций в новые высокотехнологичные отрасли и наукоемкие технологии, в развитие человеческого капитала. Это обуславливает активную роль государства в регулировании инвестиционного процесса и переориентации инвестиционных ресурсов на развитие инноваций.

В целях выработки мер государственной поддержки крупных бизнес-проектов Указом Главы государства в 2007г. был создан Совет национальных инвесторов при Президенте РК. Деятельность данного совещательно-консультативного органа направлена на ускоренную диверсификацию и модернизацию структуры экономики, реализацию прорывных проектов при участии отечественных инвесторов с учетом тенденций развития внешнего и внутреннего рынков.

Мировой финансовый кризис повлек за собой пересмотр многих инвестиционных программ и стратегических инициатив Казахстана. Указом Президента РК от 19 марта 2010 года №958 Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года №1096 «О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы» был признан утратившим силу. Ее логическим продолжением стала Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию (ФИИР) Республики Казахстан на 2010–2014 годы, утвержденная 19 марта 2010 года [4].

Цель, приоритеты и задачи этой программы показаны на рисунке 1.

Рисунок 1

### Цели, приоритеты и задачи Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы

#### Цель программы

- обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности

#### Приоритеты

- повышение производительности факторов производства как важнейшего условия роста конкурентоспособности национальной экономики
- акцент на привлечение инвестиций преимущественно прямых иностранных, в создание новых экспортоориентированных высокотехнологичных производств
- развитие и укрепление национальной инновационной системы
- снижение уровня концентрации экономики и усиление роли малого и среднего бизнеса индустриализации
- рациональная пространственная организация экономического потенциала

#### Задачи

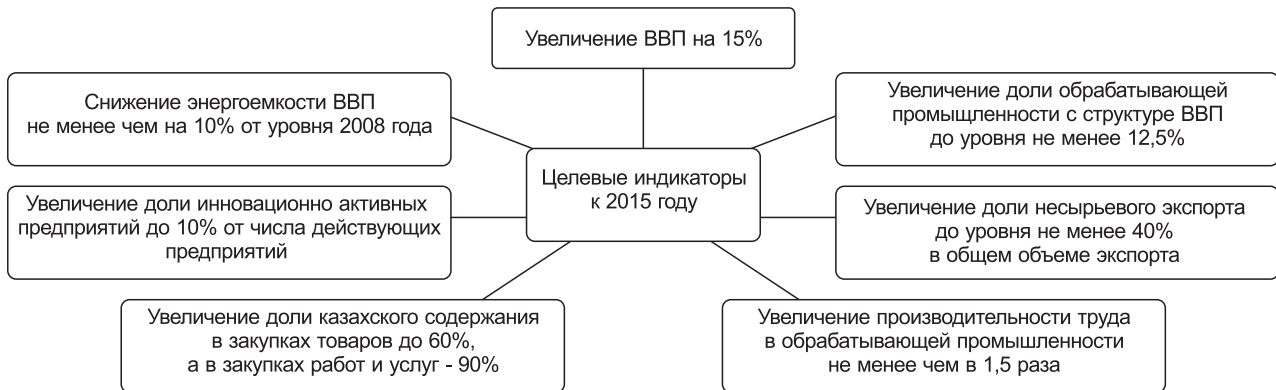
- развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивающих ее диверсификацию и рост конкурентоспособности
- усиление социальной эффективности развития приоритетных секторов экономики и реализации инвестиционных проектов
- создание благоприятной среды для индустриализации
- формирование центров экономического роста на основе рациональной территориальной организации экономического потенциала
- обеспечение эффективного взаимодействия государства и бизнеса в процессе развития приоритетных секторов экономики

Главными инструментами ПФИИР стали Карта индустриализации до 2015 года [5] и Схема рационального размещения производственных мощностей до 2020 года.

Карта индустриализации Казахстана на 2010–2014 годы состоит из республиканской и региональных карт, которые постоянно дорабатываются и обновляются (рис. 2).

Рисунок 2

### Целевые индикаторы Программы ФИИР на 2010–2014 годы



В республиканскую карту, утвержденную 14 апреля 2010 года, был включен 101 проект на сумму 6,7 трлн. тенге, реализация которых зависит от центральных исполнительных органов и национальных холдингов.

В региональные карты индустриализации, где основную роль в инициировании проектов, их рассмотрения на региональных координационных советах принадлежит акиматам, включены 357 проектов с подтвержденным объемом финансирования 671,9 млрд. тенге.

В помощь инвесторам Министерством экономического развития и торговли совместно с Министерством информации и связи и Институтом экономических исследований была разработана информационная система «Управление инвестиционными процессами РК», представленная на сайте [ip.esopomtu.kz](http://ip.esopomtu.kz) и давшая доступ к информации по реализуемым проектам и перспективным нишам и к информации об инфраструктурном и ресурсном обеспечении областей Казахстана [6].

По состоянию на 18 октября 2013 года в сводной карте индустриализации находятся 142 инвестиционных проекта с общим объемом финансирования 8577,3 млрд. тенге. На рисунке 3 показаны отрасли экономики и количество проектов [6].

Рисунок 3

### Проекты карты индустриализации на 2010-2014 годы



В этой связи от политики в области создания благоприятной инвестиционной ситуации во многом зависит эффективность экономической деятельности страны. В рамках государственной программы ФИИР разрабатывается инвестиционная карта Казахстана, которая нацелена на обеспечение сбалансированного подхода государства и бизнеса к реализации инвестиционных проектов в регионах [2].

В последнее время интерес к инвестированию в Казахстан появился со стороны стран Ближнего и Дальнего Востока, которые до начала нынешнего мирового кризиса не входили в число лидеров по вложению средств в казахстанскую экономику. Не наблюдая оптимистических прогнозов со стороны западных рынков и желая диверсифицировать структуру своих инвестиций, на рынке Казахстана стали проявлять активность богатые арабские страны, а также Китай, Япония, Южная Корея и другие страны, ранее предпочитавшие вкладывать деньги в Европу и США.

В перспективе, учитывая темпы модернизации экономики, необходимость полноценного использования инвестиционного потенциала, государство также будет прилагать усилия для поддержания инвестиционного климата, укрепления инвестиционного имиджа страны.

Самой важной проблемой является активизация инвестиционной деятельности. Системой определенных мер в области бюджетной, денежно-кредитной, амортизационной и фискальной политики государство обязано поддержать нормальное функционирование рыночного механизма в инвестиционной сфере, преодолеть последствия инвестиционного спада, обеспечить условия повышения инвестиционной активности. В этих целях оно стимулирует совокупный спрос, регулирует банковский процент, налоговые ставки и т.д.

Такая политика требует от государства гораздо меньше ресурсов, чем, если бы оно занималось непосредственным инвестированием проектов. Вся деятельность государства в инвестиционной сфере, в конечном счете, должна быть направлена на обеспечение экономического роста в интересах всех членов общества. Государственный капитал может активно привлекаться для заполнения экономических ниш с неблагоприятными условиями воспроизводства, которые, оставаясь мало привлекательными и для частного капитала, являются жизненно важными для функционирования экономики в целом. Широкое распространение должна получать практика так называемой «санации» отраслей и отдель-

ных предприятий, оказавшихся временно или хронически убыточными в ходе технологического обновления основного капитала.

Важной проблемой активизации инвестиционного процесса, обеспечения стабильных темпов экономического роста является эффективное взаимодействие рыночного и государственного механизмов регулирования инвестиционной деятельности. Их оптимальное соотношение обуславливается спецификой экономических отношений, складывающихся на конкретном этапе развития общества. Конкретные изменения в системе экономических отношений неизбежно влекут за собой и преобразования механизмов регулирования инвестиционного процесса. Достижение оптимального сочетания отдельных направлений государственного и рыночного механизмов регулирования инвестиций во многом определяет результативность проводимых реформ.

Реальная экономическая практика показала, что излишнее государственное вмешательство в инвестиционный процесс, равно как и ничем неоправданное самоустранение государства от регулирования рынка инвестиций ведут к стагнации инвестиционной деятельности. Поэтому необходимо сочетание различных методов государственного и рыночного регулирования, которое соответствовало бы национальным традициям экономической деятельности и обеспечивало бы, непрерывный приток инвестиций в реальное производство с целью достижения экономического роста.

Эффективность функционирования рыночного механизма регулирования инвестиционного процесса дополняется продуманностью, последовательностью и предсказуемостью правительственной политики по разумному ограничению инвестиционного рынка, созданию благоприятных условий получения инвестиционных кредитов и достижению высокой рентабельности инвестиционных проектов.

Естественно, что «вторжение» государства в инвестиционную сферу не может не привести к некоторому ограничению свободы хозяйствующих субъектов. Но не следует забывать, что ограничение свободы всегда вызвано необходимостью.

Коль скоро существует государство, оно вынуждено воздействовать на рыночный инвестиционный процесс, поскольку оно наделено собственными экономическими функциями, которые ему приходится реализовывать на том же экономическом пространстве, где действуют и инвесторы. Свое воздействие на развитие инвестиционной сферы государство осуществляет через реализацию научно-обоснованной инвестиционной политики.

Состояние сегодняшней инвестиционной сферы Казахстана таково, что даже при самых благоприятных макроэкономических условиях и рыночной среде без целенаправленных усилий государства никакого прорыва ни в технологической, ни в структурной перестройке достичь невозможно. Без активной, целенаправленной деятельности государства в инвестиционной сфере нельзя обеспечить устойчивый экономический рост.

#### Использованная литература:

1. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс / М.: Финансы и статистика, 1998. С. 39.
2. Голодзе И.Н. Финансирование и кредитование инвестиций. Учебное пособие. Павлодар: Кереку, 2012. – 246 с.
3. Косов Н.С., Лютиков С.А. / Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы. ТГТУ-2007г. С 99.
4. О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы: Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года №958.
5. О Карте индустриализации Казахстана на 2010-2014 годы: Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 апреля 2010 года №303.
6. Система управления инвестиционными процессами в Республике Казахстан. [ip.ecopomy.kz](http://ip.ecopomy.kz).

#### Резюме:

Мақалада Қазақстанның ұлттық экономикасы үшін инвестициялық сфераның қалыптасу маңызы берілген. Мемлекетте инвестициялық қызметтің белсенділігінің мәселелерінің бірнешеуі анықталған. 2010-2014 жылға Қазақстан Республикасының үдемелі индустриалды-инновациялық даму бойынша мемлекеттік бағдарламаның мақсаты, міндеттері және инвестициялық жобалардың салалық құрылымы көрсетілген.

В статье дано функциональное значение инвестиционной сферы для национальной экономики Казахстана. Определены некоторые проблемы активизации инвестиционной деятельности в республике. Рассмотрены цели, приоритеты, задачи и проекты карты индустриализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы.

In article functional value of the investment sphere for national economy of Kazakhstan is given. Some problems of activation of investment activity in the republic are defined. The purposes, priorities, tasks and drafts of the map of industrialization of the State program on the development of the Republic of Kazakhstan forced industrial innovatively for 2010-2014 are considered.

#### Сведения об авторе:

Кожекенова А. М. - старший преподаватель кафедры «Экономика» факультета «Экономика и управления» Казахского экономического университета имени Т.Рыскулова, докторант PhD.

## Типологизация инноваций – факторообразующий признак уровней конкурентоспособности

**М. Турарбеков**

Каз ЭУ им. Т.Рыскулова

**Б. Утибаев**

Каз УЭ ФМТ

Генезис и семантика понятийного аппарата инноваций получает системное осмысление на основе их классификационных признаков и типологизаций, что существенным образом предопределяет состояние конкурентоспособности на мини-, микро-, мезо- и, частично, макроуровне.

Многоаспектность и сложность самого феномена инновации, и противоречивость его понятийного трактования обуславливают различные основания типизации. Причём и без того пестрая картина дополнительно запутывается разногласиями по поводу как исходного понятия, в качестве которого в одних случаях выступает «новшество», в других – «инновация», так и определения той формы, которая призвана упорядочить смысловое многообразие.

В одних случаях речь идет о «классификации нововведений» по типам, в других - о концептуальном разделении на технико-технологические и социально-экономические концепции инноватики, в-третьих, констатируется наличие научно-технических, управленческих и социальных нововведений, различающихся алгоритмами, в-четвёртых, говорится о выделении «по методологическим причинам» различных видов новшеств. И этот обзор классификационных подходов можно было бы множить, что не меняет существа проблемы.

Существо же проблемы заключается, на наш взгляд, в том, что в каждом из предлагаемых подходов отражается лишь та часть понятия, которая наиболее соответствует выбранному предмету и возможностям процедуры исследования. Собственно теоретико-методологические основания, несущие в себе целостность явления инновации, и многообразие возможного функционального разрешения этой целостности в различных условиях, либо отсутствуют, либо подразумеваются как нечто вторичное по отношению к непосредственно анализируемому спектру или сегменту целостности явления.

С другой стороны, необходимо учитывать и то, что инновация, как одна из разновидностей человеческой жизнедеятельности, настолько связана с другими и составляет некоторые грани разных деятельностей, что ее вычленение и типизация наталкивается на естественные трудности разграничения и деления проявлений человеческой сущности. Однако инновационные устремления, не имеющие мировоззренческое и поведенческое обеспечение, как правило, безрезультативны.

Понятийный аппарат и процесс его использования должны определять основные направления их проектирования и организации, снимать тревожность и неадекватные ожидания в отношении их результатов, помогать ставить реалистичные цели, предлагать систему понятий и представлений, в которых происходящее могло быть осмыслено, понято и описано. С этой точки зрения, если вернуться ко всему спектру деления новшеств, нововведений, инноваций, то можно поставить задачу определения необходимых и достаточных условий их классификации.

Если типы и виды инноваций представить в сгруппированном виде, то их можно классифицировать по различным признакам. В зависимости от области применения могут быть выделены инновации в управленческой области, в организационной, в социальной, в промышленной и т.д. Поскольку инновации являются результатом отдельных этапов НТП, научно-исследовательских разработок, то их можно классифицировать как научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные.

По темпам осуществления можно различать быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные и скачкообразные инноваций, по степени интенсивности – «бум», равномерная, слабая, массовая инновация, по масштабу – трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие инноваций.

По эффективности инноваций могут иметь экономическую эффективность, социальную, экологическую, интегральную, а по результативности – высокую, низкую, среднюю.

Однако характер результата и область применения инновации могут быть связаны с изменениями, вносимыми в реализуемый товар для удовлетворения новой структуры потребностей, и изменениями, вносимыми в производимый продукт для снижения производственных затрат. В таком случае это будут уже товарно-продуктовые инноваций. Если же инновации связаны с изменениями в применяемых технике и технологиях (способах) производства и потребления на предприятии, то это технологические инноваций. Или они связаны с изменениями организационных и управленческих структур предприятия – организационно-управленческие инновации.

Экономический эффект, получаемый в результате внедрения инновации, связан с увеличением прибыльности производственной деятельности, приростом объемов продаж, улучшением использования производственных мощностей, повышением эффективности использования ресурсов компании. Научно-технический эффект обуславливается увеличением удельного веса новых прогрессивных технологических процессов, увеличением коэффициента автоматизации производства, повышением конкурентоспособности компании и его товаров на рынках промышленно развитых стран, ростом количества публикаций (индекса цитирования). Социальный эффект выражается в приросте доходов работников компании, повышении степени их безопасности, росте квалификации работающих, увеличении числа рабочих мест. Экологический эффект связан со снижением выбросов в атмосферу, почву, воду вредных компонентов, сокращением отходов производства, улучшением эргономичности (уровня шума, вибрации и т.п.) выпускаемой компанией продукции.

Вместе с тем можно выделить также структурную характеристику инновации, т.е. целевое качественное или количественное изменение в выборе и использовании

материалов, сырья, оборудования, информации, работников и других ресурсов, а также целевые изменения производственных, обслуживающих и вспомогательных связей по качеству, количеству, организации и способу обеспечения.

Целевые изменения – это создание и освоение новой продукции, технологии, материалов, модернизация оборудования, реконструкция производственных зданий и их оснащение, реализация мероприятий по охране окружающей среды. Это также расширение производственных мощностей, диверсификация производственной деятельности, изменение структуры производства и соотношение мощностей отдельных производственных единиц; изменение методов и способов планирования всех видов производственно-хозяйственной деятельности, снижение производственных затрат и улучшение конечных результатов, рост экономического стимулирования и материальной заинтересованности, рационализация системы калькуляции внутрипроизводственных затрат.

Целевые изменения могут быть и в использовании методов ценовой политики во взаимоотношениях с поставщиками и заказчиками, в предоставлении или взыскании финансовых ресурсов, в применении новых методов распределения прибыли и т.п. Это касается также улучшения организационной структуры, стиля и методов принятия управленческих решений, использования новых средств обработки информации и документации и т.д.

В зависимости от содержания инноваций подразделяют на следующие виды:

- реактивные инновации, направленные на выживание компании или финансового института, или как реакция на новые преобразования, или как обеспечивающие такое состояние компании, чтобы вести борьбу на рынке;
- стратегические инновации, внедрение которых носит упреждающий характер с целью получения решающих конкурентных преимуществ в перспективе;
- продуктовые инновации, направленные на создание и внедрение новых продуктов и услуг;
- рыночные инновации, направленные на открытие новых сфер применения продукта, а также позволяющих реализовать услугу на новых рынках;

- инновации-процессы, касающиеся технологий, организации производства и управленческих процессов. При этом они могут быть ориентированы на существующие потребности, т.е. действующие сегодня потребности, которые не удовлетворены полностью или частично, или же на формирование новых потребностей, т.е. на перспективу, которые могут появиться под влиянием факторов, изменяющих вкусы и интересы людей, их запросы и т.п.

По процессному признаку различают: а) инновации, внедряемые на стадии разработки нового продукта, включая НИОКР и НИОТР, организационно-технологическую подготовку производства, т.е. фазу жизненного цикла товара, на которой внедряется инновация; б) инновации, осуществляемые в фазе промышленного освоения, включая организацию опытного производства, отладку технологических процессов, стандартизацию, аттестацию, лицензирование; в) инновации, связанные с фазой распространения, включая серийное производство, сбыт, сервисное обслуживание.

По уровню новизны инновации можно подразделять: на радикальные (базовые) нововведения, обладающие длительными жизненными циклами и выступающие основой формирования новых поколений и принципиально новых направлений техники и технологии; на улучшающие инновации (путем модификации и модернизации), преобладающие на этапе распространения и стабильного развития научно-технического цикла, на этапе становления и подъема жизненного цикла товара; на новые инновации (только для внедряющей организации, заимствованные, имитационные и т.д.), представляющие собой распространение, т.е. завершение собственно нововведенческой стадии товарной, технологической инновации (такие инновации часто характеризуются как псевдоинновация).

Инноваций можно классифицировать по различным критериям, например, по технологическим параметрам – процессные и продуктовые, по месту в системе – на входе, на выходе и в системной структуре, по охвату ожидаемой доли рынка – локальные, системные и стратегические.

Классификацию инноваций можно представить в следующем виде:

Таблица 1

Вид инновации	Условия применения	Преимущества	Недостатки
Принудительная	Большая срочность	Быстрота изменений	Большое сопротивление
Адаптивная	Небольшая срочность	Слабое сопротивление	Медленность
Кризисная	Угроза существования	Слабое сопротивление	Жесткий дефицит времени. Риск неудачи
С функцией управления сопротивлением	Средняя срочность	Подгонка к моменту	Сложность

Указанный ряд классификационных признаков и типологизации инноваций с позиций лингвистического, формализованного, системного, экономического, технологического, социально-психологического описания можно продолжать еще неопределенно долго.

Это хаос в большей степени рукотворный, привнесенный в процессе специфического отражения действительности, а потому и нуждающийся в столь же искусственно организованной форме его преодоления.

В этих целях, на наш взгляд, следует отсеять те видовые проявления, которые не отражают сущность инно-

вации как системы и установить уровни взаимодействия инновации с изучаемым объектом исследования.

Прежде чем перейти непосредственно к выявлению критериев типизации инновации, отметим ещё ряд обстоятельств, способствующих уточнению содержательных рамок инновации и, на этом основании, отсечению типологических излишеств.

В первую очередь, если исходить из предлагаемого целым рядом исследований понимания инновации [2, 14, 15], то совершенно неясно как она может быть «положительной и отрицательной», «формальной и нефор-

мальной», «внутренней и внешней». Очевидна явная несоотнесенность с природой явления, т.е. для подобного рода типизации просто нет основания.

Инновационность как качественное состояние системы просто не может описываться на основании предлагаемых дихотомических пар. Она или есть, или её нет в качестве механизма саморазвития.

Отметим так же необоснованные попытки расширить границы инновации, включив в неё источники инновации. Естественно, они вызывают интерес исследователей и существуют различные подходы к типологизации источников инновации.

В частности, заслуживает внимание ранжированный ряд источников инновационных идей, предлагаемый и используемый в работах П. Дракера [16]. Среди них: неожиданное событие (резко изменяющее состояние среды или системы); неконгруэнтность (расхождение между реальностью и воплощённым представлением о ней); потребность процесса (обнаружение слабых звеньев); внезапные изменения в структуре системы или рынка; демографические изменения; изменение ценностных установок, восприятия, мнений; новые знания.

По всей вероятности, есть смысл говорить об источниках инноваций, имея в виду то, что любая инновация начинается с целенаправленного поиска и обнаружения той идеи, которая позволяет разрешить выявленное инновационное противоречие, а инновационный процесс - с формирования, на основе найденной идеи, инновационного нового явления.

Таким образом, к типологизации инноваций ранжирование источников (удачное или не очень) практически не имеет отношения, поскольку не характеризует содержательную сторону инновации как системы. В данном случае, строго очерченные рамки системы помогают в процессе типологизации отличать условия возникновения инновации с одной стороны, и её последствия, с другой, от собственно инновации как процесса и результата. Но успешность подобного действия зависит от степени точности предварительного выявления критериев, на основе которых будет осуществляться классификация.

По нашему мнению, первый критерий зависит от сферы, в которой осуществляются новшества. Вторым критерием можно было бы считать способ возникновения новаторского процесса, третьим – широту и глубину новаторских мероприятий, а четвёртым критерием – основу, на которой появляются или возникают новшества.

На уровне инновации как системы, т.е. на микроуровне, имеет смысл выделить две группы критериев: одна – выражает относительную самостоятельность отдельных компонентов системы и их структурное место в системе, другая в полной мере воплощает интегральные свойства системы в целом. Совокупность тех и других наиболее точно определяет специфическую нишу действия инновации как системы в единстве привносимого предметного содержания и свойственной ей формы.

Каждое из понятий отвечает за свою специфически определённую группу критериев:

1) инновационное новое с критериями – степень творческой новизны, актуальность;

2) новшество как содержание с критериями – конкретная предметная область применения, степень радикальности, степень разработанности инновационного нового относительно специфики инновационной социальной системы;

3) нововведение как организация с критериями – конкретный способ применения, степень интенсивности, степень соответствия алгоритма освоения новшества условиям перевода инновационной системы в

новое качество.

Каждый из обозначенных критериев, в свою очередь, имеет шкалу индикаторов проявления, которая позволяет провести классификационную группировку. Так, к примеру, степень радикальности новшества может иметь следующий порядок:

- нулевой порядок (регенерирование первоначальных свойств) – целевое изменение, сохраняющее и обновляющее существующие функции системы или её части;

- первый порядок (адаптационные изменения) – взаимные приспособления элементов системы с возможной их перестановкой в целях повышения эффективности системы или её части;

- второй порядок (новый вариант) – частичные качественные и функциональные изменения в рамках системы или её части, создающие их варианты с новыми полезными свойствами или изменёнными параметрами;

- третий порядок (новое «поколение») – изменение качественного состояния и функциональных свойств системы или её части при неизменной базовой концепции;

- четвёртый порядок (новый «вид») – качественные изменения функциональных свойств системы на основе частичной смены концептуальных принципов организации системы;

- пятый порядок (новый «род») – коренное изменение качественного состояния и функциональных свойств системы на основе замены базовой концепции.

Как видно, используемые в данном случае основание и принцип организации, позволяют удерживать основное системообразующее начало инновации.

Между тем разработка понятийного аппарата и раскрытие процессов инноваций в качестве самоцели может иметь право на существование в рамках направлений философских, социальных, психологических исследований. В рамках прикладных экономических исследований они должны однозначно определять основные направления их проектирования, организации, использования и влияния на основные результирующие цели и показатели исследуемого процесса.

Исходя из этого, необходимо рассмотреть инновации в качестве главного фактообразующего признака, существенным образом влияющего на конкурентоспособность. Поскольку проявление конкурентоспособности на мини-, микро-, мезо- и, частично, макроуровне неоднозначно, то требуется системное рассмотрение данных уровней конкурентоспособности.

Системный обзор научных публикаций отечественных и зарубежных авторов показал, что существует множество различных взглядов на трактовку понятий «конкурентоспособность» и «конкуренция». Проведённый анализ позволил нам сформулировать следующую систему понятий и видов конкурентоспособности с точки зрения многоуровневого программно-целевого подхода (см. таблицу 1).

Представляет интерес в этих исследованиях формализованное определение результативной и факторной конкурентоспособности.

Формализованное определение конкурентоспособности  $Z$  через результат: ,

где:  $Y$  - доход на душу населения;

$S$  - набор социально-экономических индикаторов;

$E$  - набор технологических и экологических индикаторов.

Формализованное определение конкурентоспособности через факторы:

$$Z = F(K; L; TFP; C; I; T)$$

где:  $K, L$  - традиционные факторы производства (характеризуют масштаб и тип экономики);

$TFP$  - факторы технического прогресса;

$C$  - возможности (характеристики социально-экономического развития и инфраструктуры);

$I$  - состояние экономических институтов;

$T$  - стабильность экономики и уровень доверия.

На этой основе строятся сравнительные рейтинги конкурентоспособности Всемирным Экономическим Форумом (Global Competitiveness Report) и IMD (World Competitiveness Yearbook). Эти рейтинги складываются из большого числа статистических показателей и экспертных оценок, однако их методология сильно зависит от экспертных оценок по отдельным вопросам.

Также можно обобщить следующий список факторов, выделяемых в данных исследованиях:

- Факторы качества ресурсов (ресурсы, качество рабочей силы, уровень развития технологии, инфраструктуры и т.п.).
- Инновационность экономики, развитие науки, системы образования.
- Факторы качества государственного управления (коррупция, прозрачность экономики, качество правовой базы).
- Наличие и характер промышленной политики, политики по развитию новых отраслей.
- Уровень демократизации, доля теневой экономики, уровень информационной открытости экономики.
- Внешнеэкономическая открытость и уровень протекционизма в экономике.
- Уровень экономического развития страны.

Таблица 2

### Основные виды и определения конкурентоспособности\*

Уровень иерархии	Вид конкурентоспособности	Содержание конкурентоспособности
Миниуровень	1. Конкурентоспособность товара	- такой уровень его экономическо-технических, эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными товарами на рынке; - совокупность характеристик продукта и сопутствующих его продаже и потреблению услуг, которые отличают его от аналогичных продуктов по степени удовлетворения потребностей потребителя, по уровню затрат на его приобретение и эксплуатацию; - мера потребительской привлекательности; - способность продукции быть более привлекательной для потребителя (покупателя) по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения, благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам; - степень его предпочтительности в глазах потребителя, совершающего покупку перед другими предложенными изделиями;
Микроуровень	2. Конкурентоспособность предприятия	- совокупность внутренних и внешних факторов конкурентоспособности, позволяющих предприятию создавать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна для потребителя, чем продукция конкурентов; - способность производителей и продавцов товаров конкурировать со своими соперниками, поставляющими на те же рынки аналогичные товары или стремящимися проникнуть на рынки; - способность успешно функционировать и развиваться на определенном рынке; - процесс создания, выпуска и реализации товаров и услуг, пользующихся спросом на данном рынке в данный момент времени; - способность субъекта хозяйствования на основе существующих технологий, кадров, организации производства и управления, обеспечения высокой деловой активности, достижения более выгодных условий производства и сбыта создавать конкурентоспособную продукцию и тем самым получать прибыль;
Мезоуровень	3. Конкурентоспособность региона	- способность региона выявлять, создавать, использовать и удерживать основные конкурентные преимущества (ресурсные; инфраструктурные; инвестиционные; инновационные; информационные; институциональные) по сравнению с другими регионами;
Макроуровень	4. Конкурентоспособность правительства	- наличие характеристик государства, дающего своим компаниям возможность добиваться и удерживать конкурентные преимущества в определенных областях;
	5. Конкурентоспособность нации	- способность промышленности данной нации вводить новшества и модернизироваться;
	6. Конкурентоспособность страны	- способность страны соперничать с другими странами в наличии факторов производства; - способность отраслей соперничать с аналогичными отраслями других стран в производительности труда и заработной плате; - совокупность таких факторов, как: доступность ресурсов, квалифицированной рабочей силы и наличие информации, формирующей благоприятные возможности;
	7. Конкурентоспособность сравнительная	- способность производителей одного государства создавать пропорционально больше богатства (товаров, услуг и пр.), чем соперники на мировом рынке; - оценочный критерий развития отраслей экономики.

\* Составлено автором.

Важнейшими перспективными направлениями совершенствования методики определения уровня конкурентоспособности на сегодняшний день являются:

- Использование панельного подхода для уточнения эконометрических оценок конкурентоспособности.
- Построение интегрального индекса конкурентоспособности.
- Кластерный анализ для выявления стран с близкими позициями по уровню социально-экономических индикаторов, влияющих на конкурентоспособность.
- Эконометрическая модель, реплицирующая индексы конкурентоспособности.
- Построение моделей бинарного выбора конкурентоспособности, необходимых для определения вероятностей переходов стран от группы к группе по уровню конкурентоспособности.
- Временной анализ факторов конкурентоспособности, связанный с определением стабильности и эволюции факторов конкурентоспособности. На данный момент основным проблемным моментом является временной разрыв в данных (индексы считают недавно, а их влияние должно проявляться с течением времени) и частое изменение методологии.

Проведенный анализ показывает, что если на макро- и мезоуровне исследованиям конкурентоспособности уделяется большое внимание не только отдельных ученых, но и целых международных институтов, то на мини- и микроуровне исследования конкурентоспособности товара и отдельных предприятий конкретных отраслей становятся уделом и прерогативой самих предприятий и отдельных ученых, т.е., в большинстве случаев, с нашей точки зрения, являются недостаточно полными.

Уточнение экономической сущности конкурентоспособности возможно на основе обобщения различных точек зрения. В результате такого обобщения можно отметить ряд положений, раскрывающих понятие конкурентоспособности:

1. оценка конкурентоспособности в сопоставлении с качественными параметрами оказываемых услуг;
2. обоснование необходимости и возможности оценки конкурентоспособности неоднородных продуктов;
3. определение конкурентоспособности продукции совокупностью только тех свойств, которые представляют интерес для потребителя и обеспечивают удовлетворение определенных его потребностей и требований.

Таким образом, выделяются следующие признаки данного понятия.

Во-первых, наличие качественных параметров объединяющих понятие конкурентоспособности (продукт или услуга, потребитель услуги и услуга конкурента).

Во-вторых, равенство разнородных товаров или услуг в плане конкурентоспособности (понятие качества).

В-третьих, выделение тех качественных параметров, которые интересуют потребителей товаров или услуг.

Анализ различных подходов к экономическому содержанию понятия конкуренции и конкурентоспособности в условиях многоуровневого и противоречивого характер конкуренции, позволяют, на наш взгляд, предложить обобщенную системную классификацию видов конкуренции, обусловленных современным состоянием и динамикой развития рынка товаров и услуг (таб. 3).

Таблица 3

### Обобщенная системная классификация видов конкуренции, обусловленных современным состоянием и динамикой развития рынка товаров и услуг\*

Виды конкуренции					
По характеру отношений на рынке:	По форме реализации:	По масштабам охвата:	По методам осуществления:	По уровню осуществления:	По степени соединения на рынке:
- чистая конкуренция;	- альтернативная;	- глобальная;	- ценовая;	- внутриотраслевая;	- совершенная;
- монополистическая;	- функциональная;	- многонациональная;	- неценовая;	- межотраслевая;	- несовершенная;
- олигополистическая;	- видовая;	- национальная;	- добросовестная;	- индивидуальная;	- открытая;
- чистая монополия	- предметная	- региональная	- недобросовестная	- групповая	- закрытая

\* Разработано автором.

Исходя из рассмотренных положений, можно сделать вывод, что конкурентоспособность продукции товаров или услуг – это совокупность таких качественных и ценовых параметров, которые обеспечивают возможность успешной их реализации на определенном рынке

в определенный период времени. Уровень конкурентоспособности продукции определяет отличие анализируемой продукции от продукции-конкурента по степени её соответствия конкретной общественной потребности и по затратам на её удовлетворение.

## Использованная литература:

1. Инновационный менеджмент. Справочное пособие, издание 3-е, переработанное и дополненное / Под редакцией П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. М.: Центр исследований и статистики науки, 2008.
2. Пригожий А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы Инноватики) М., 2006.
3. Шамхалов Ф.И. Проблемы развития национальной экономики: Финансы, инновации, управление: Сборник научных трудов. – М.: Экономика, 2009.
4. Уткин Э.А., Морозова Г.И. Инновационный менеджмент. - М., 2006.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2007.
6. Шленов Ю.В. Управление инновациями: В 3 книгах. Книга. 2: Управление финансами в инновационных процессах. – М.: Высшая школа, 2003.
7. Остапюк С.Ф. Инновации и экономический рост / Под ред. проф. К.И. Микульского. - М.: Наука, 2003.
8. Советова О.С. Инновации. Трудности и возможности адаптации. – СПб.: Издательство СПбГУ, 2004.
9. Чурсин А. Инновации и рынок. – М.: Машиностроение, 2004.
10. Лапин Н.И. Актуальные проблемы исследования нововведений // Социальные факторы нововведений в организационных системах: Труды семинара. - М.: ВНИИИСИ, 1980.
11. Иванов, И.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / И.А. Иванов. – Ростов-на-Д.: ООО «Издательство БАРО-ПРЕСС», 2010. - 288 с.
12. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник. / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295
13. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998.
14. Мончев Н. Разработки и нововведения. М., 2008.
15. Баркер А. Алхимия инноваций. – М.: Вершина, 2003.
16. Дракер П.Ф. Новые реальности. В правительстве и политике. В экономике и бизнесе. В обществе и мировоззрении. М., 1994.

## Резюме:

Мақалада инновация феноменін ұғымдық сипаттау көзқарастарының көп болуы, күрделілігі, қарама-қайшылығы қаралған, олар тұрпаттандырудың түрлі негіздерін шарттастырады. Ұғымдық аппаратты және оларды жобалау мен ұйымдастырудың негізгі бағыттарын зерделеу негізінде, оларды жіктеудің қажет және жеткілікті шарттарын анықтау міндетін қоюға болатын ұғымдар мен ұсыныстардың жүйесі ұсынылады. Аталған жолдардың шеңберінде автор бәсекеге қабілеттілікке айтарлықтай әсер ететін фактор құрайтын сипаттар ретінде қаралатын, жіктеу сипаттарын, инновация үлгілерін және түрлерін топтастырған. Нәтижесінде, бәсекелестіктің көп деңгейлі және қарама-қайшы келетін шарттарын ескере отырып, автор тауарлар және қызметтер нарығының қазіргі заманғы күйі мен даму динамикасымен шарттастырылған бәсеке түрлерінің жалпыланған жүйелік жіктелуін ұсынып отыр.

В статье на основе изучения понятийного аппарата и процесса определения инновации, основных направлений их проектирования и организации, предлагается система понятий и представлений, посредством которых можно поставить задачу определения необходимых и достаточных условий их классификации. В рамках выше названных подходов автором сгруппированы классификационные признаки, системы типов и видов инноваций, которые рассматриваются как фактор образующие признаки, существенным образом влияющие на конкурентоспособность. В результате и с учетом условий многоуровневого и противоречивого характера конкуренции автором предложена обобщенная системная классификация видов конкуренции, обусловленных современным состоянием и динамикой развития рынка товаров и услуг.

The article discusses the many aspects of complexity, contradictions of the conceptual interpretation of the phenomenon of innovation, which cause different grounds typing. On the basis of a conceptual framework and a process to determine the main directions of their design and organization, it is proposed system of concepts and ideas, through which you can put the task of defining the necessary and sufficient conditions of their classification. In the framework of the above mentioned approaches the author grouped classification attributes of the system of types and kinds of innovation, which are considered as a factor of forming signs, significantly affecting competitiveness. As a result of and subject to the conditions of multi-level and controversial nature of competition the author offers the generalized system classification of competition, caused by the current state and dynamics of development of the market of goods and services.

## Сведения об авторах:

Турарбеков М. А. - докторант PhD Казахского экономического университета им. Т.Рыскулова.

Утибаев Б. С. - профессор Казахского университета экономики, финансов и международной торговли.

## Человеческий капитал Республики Казахстан и Евразийского Сообщества

**Т. Азатбек**

*ЕНУ им. Л.Н. Гумилева*

**А. Рамазанов**

*КазНТУ им. К. Сатпаева*

Наш век - время кардинальных перемен и переустройства мира, модернизации экономик, основанной на формировании и развитии «экономики знания». Именно человек стоит в центре этой системы и является его ключевым, объединяющим фактором, обуславливающим функционирование всей системы. В этой связи качественные характеристики человека - интеллектуальные, физические, психологические, моральные, личностные - рассматриваются, как способность приносить доход. Мера такой способности, воплощенная в человеке, носит название «человеческий капитал».

Хотя теоретические основы развития человеческого капитала были заложены еще А.Смитом, их методологическое обоснование в форме концепции было сделано лауреатами нобелевской премии Т.Шульцом и Г.Беккером. Т.Шульц обосновал ведущую роль и основополагающее значение, человеческого капитала в современном производстве, в особенности наукоемких производствах [1]. В своих работах Г.Беккер количественно доказал, что значительная часть дохода страны обеспечивается человеческим капиталом и научно-техническим прогрессом [2]. В современных исследованиях по данной проблеме отражаются различные аспекты многогранной категории «человеческий капитал». Среди таких исследований можно называть:

- доктрину человеческого капитала - авторы Т.Шульц [3], Г.Беккер [4], У.Боуэн [5];
- концепцию инвестиций в человека - Л.Туроу [6], С.Боулс [7], М.Блауг [8], Ф.Харбисон [9];
- концепцию производства человеческого капитала - Й. Бен-Порэт [10].

Их изучение и обобщение позволяет сформулировать более полную структуру и содержание человеческого капитала как ключевого фактора инновационной экономики.

Факторами развития человеческого капитала в национальной экономике выступают:

- Развитие науки и техники, которые способствовали переосмыслению процесса использования способностей человека в экономике, привели к формированию новых секторов и новых продуктов в экономике. Наука сама становится производительной силой, продуктом которой выступает инновация.
- Информационная революция привела к масштабному вовлечению в воспроизводственный процесс способностей человека к восприятию, переработке и осмыслению информации.
- Автоматизация систем управления и производства привела к необходимости более рационального и эффективного использования творческих, социальных и организационных способностей человека и вытеснила его из процесса непосредственного производства.

Функциями человеческого капитала являются [11, с. 7-10]:

Социальная - стимулирование возникновения новых видов деятельности, производств и отраслей. Человеческий капитал как движущая сила обновления имеющихся технологий служит необходимым ресурсом для прогресса во всех областях знания, повышает качество

и уровень жизни, снижает эксплуатацию работников, способствует росту конкурентоспособности и благосостояния населения.

Экономическая - способствующая экономическому развитию организаций и их конкурентоспособности, созданию основ разработки новых видов продукции (услуг).

Экономическая оценка человеческого капитала страны осуществляется на основе качественных и количественных критериев и показателей.

Первую методику оценки развития человеческого капитала предложил в 1968г. пакистанский экономист Махбуб-уль-Хак в следующей формулировке: «Развитие человека является процессом расширения спектра выбора. Наиболее важные элементы выбора – жить долгой и здоровой жизнью, получить образование и пользоваться достойным жизненным уровнем. Дополнительные элементы выбора включают в себя политическую свободу, гарантированные права человека и самоуважение, что А. Смит называл способностью общаться с другими и появляться на людях, не испытывая чувства стыда». С 1990г. по методике Махбуб-уль-Хака ООН рассчитывала индекс человеческого развития стран мира как среднее арифметическое трех нормированных показателей:

- продолжительность жизни,
- образованность,
- ВВП по паритету покупательной способности (ППС) на душу населения.

За 20 лет индекс человеческого развития приобрел исключительную популярность в мире, но стали видны отдельные изъяны методики расчета. Поэтому к 20-летию индекса в 2010г. методика его расчета была обновлена. Идеология новой методики заложена в известной книге «Идея справедливости» (The Idea of Justice, 2009) лауреата Нобелевской премии по экономике А.Сена и формулируется в «Докладе–2010» в новом определении: «Развитие человека представляет собой процесс расширения свободы людей жить долгой, здоровой и творческой жизнью для осуществления целей, которые, по их мнению, обладают ценностью, активно участвовать в обеспечении справедливости и устойчивости развития на нашей общей планете». Индекс человеческого развития в «Докладе–2010» есть среднегеометрическое нормированных индексов, отражающих достижения по следующим показателям: валовой национальный доход (ВНД) по ППС на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни при рождении и уровень образования, который есть среднегеометрическое от средней продолжительности обучения и ожидаемой продолжительности обучения. Более тонкие измерения качества человеческого развития предложены Всемирным банком в виде индекса, который учитывает не только охват высшим образованием, но и долю студентов по инженерным и естественнонаучным специальностям [12, с. 47-48].

Казахстан активно участвует в процессах евразийской интеграции в рамках Таможенного Союза. Будущее развитие Казахстана определяют вес и качество человеческого потенциала в составе Евразийского Экономического Сообщества. По данным ЮНЕСКО в 2012г. по Индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП)

Казахстан занимает 69 место среди 190 стран мира прошедших оценку, поднявшись с 92 в 2011г. Однако эта позиция существенно ниже, чем у России – 55 место и

Беларуси – 50 место, хотя стартовые условия у всех трех стран были относительно равными (табл. 1).

Таблица 1

## Рейтинг стран по ИРЧП в 2000-2011гг.

Ранг	Страна	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
69	Республика Казахстан	79	91	92	91	91	89	90	92
55	Российская Федерация	...	82	82	83	84	85	...	85
50	Республика Беларусь	87	89	89	90	...	...	...	90

Источник: UNESCO Institute for Statistics (2012). Data Centre. Accessed 15 October, 2012 <http://stats.uis.unesco.org>

Качество жизни человеческого капитала оценивается по показателю ВВП на душу населения по паритету покупательной способности. На начало 2012 года Казахстан существенно отстает от своих партнеров по Единому экономическому пространству по значению данного показателя. В Казахстане ВВП составляет 13099,5

долл. США, в России - 21245,9 долл. США, в Беларуси - 14937,9 долл. США.

Это свидетельствует о пониженном уровне жизни в Казахстане, так как численность населения в РК больше населения Беларуси и на протяжении последних лет в Казахстане наблюдается стабильный рост экономики (табл. 2).

Таблица 2

## Динамика изменения объема ВВП на душу населения в 2005-2011 гг.

млн. долл. США

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Казахстан	ВВП на душу населения (ППС), млн. долл. США	8699,098	9835,976	10896,56	11365,73	11349,78	12091,67	13099,47
	Темпы роста ВВП, %	9,7	10,7	8,9	3,3	1,2	7,3	7,5
	Общая численность населения, чел.	15171805	15312333	15476093	15655345	15841096	16026367	16206750
Беларусь	ВВП на душу населения (ППС), млн. долл. США	8540,816	9740,736	10924,1	12438,15	12748,63	13852,02	14937,97
	Темпы роста ВВП, %	9,44	9,99	8,64	10,24	0,16	7,7	5,3
	Общая численность населения, чел.	9825102	9776823	9728228	9680690	9636016	9595421	9559441
Россия	ВВП на душу населения (ППС), млн. долл. США	11852,81	14949,25	16742,56	20276,16	18859,97	19940,32	21245,92
	Темпы роста ВВП, %	6,37	8,15	8,53	5,24	-7,82	4,33	4,33
	Общая численность населения, чел.	1,44E+08	1,44E+08	1,43E+08	1,43E+08	1,43E+08	1,43E+08	1,43E+08

Источник: UNESCO Institute for Statistics (2012). Data Centre. Accessed 15 October, 2012 <http://stats.uis.unesco.org>

Структура человеческого капитала страны включает [13, с. 73]:

- демографический капитал, в том числе трудовую составляющую, как совокупность профессиональных способностей и знаний человека;

- капитал здоровья – представляющий собой процесс капитализации физических сил и потенциала трудоспособности человека, характеризуемый состоянием здравоохранения;

- научно-образовательный капитал, характеризующий совокупность интеллектуальных способностей человека через развитие образования и науки.

Под влиянием демографических факторов изменение соотношения вступающих в трудоспособный возраст и выходящих из него существенно изменило структуру населения Казахстана.

С 1991 года до 2011 года доля населения в возрасте 0-14 лет сократилась с 31,6% до 24,5% от общего числа населения соответственно, что связано с уровнем рождаемости, который показал спад в 1991-1999 годах. Начиная с 1999 года, уровень рождаемости вырос с 14,6% до 22,5% в 2010 году. Согласно прогнозам Агентства РК по

статистике, в результате отзвука этого демографического «эха» соотношение населения выходящего из трудоспособного возраста к вступающему в него в целом по стране вырастет с 50% в 2011 году до 70,3% в 2017 году, но далее до 2030 года этот коэффициент снизится до 47,5% [14]. Это означает, что на 1000 человек, вступающих в трудоспособный возраст, к 2030 году будет приходиться 475 человек, выходящих из трудоспособного возраста, что обеспечит достаточный приток рабочей силы на казахстанский рынок труда. Таким образом, в целом, по стране обновление населения в трудоспособном возрасте будет идти стабильно.

В то же время, в последние годы в России, Беларуси практически не наблюдается прирост численности населения, что свидетельствует о демографических проблемах (табл. 3).

В России актуализируется проблема «старения нации» - людей трудоспособного возраста становится меньше (табл. 4). Так, по оценкам Министерства труда и социальной защиты России каждый восьмой гражданин страны – старше 65 лет, что составляет 13% населения. В то же время, по международным критериям население

страны считается старым, если процент тех кому за 65 превышает 7%. В России пенсионеров на 8,9 млн. чело-

век больше, чем лиц моложе трудоспособного возраста.

Таблица 3

### Численность населения в странах участницах ТС

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
РФ	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет)	65,341	65,487	65,085	65,007	65,421	65,47	66,643	67,497	67,848	68,604	68,804	...
	Годовые темпы роста населения (%)	-0,004	-0,2418	-0,446	-0,483	-0,519	-0,487	-0,455	-0,281	-0,105	-0,028	0,0070	0,007
РК	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет)	65,517	65,768	65,968	65,865	65,887	65,909	66,160	66,504	67,021	68,429	68,295	...
	Годовые темпы роста населения (%)	-0,300	-0,170	0,004	0,336	0,694	0,888	1,057	1,143	1,218	2,641	1,417	1,430
РБ	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет)	68,912	68,507	68,056	68,553	68,956	68,851	69,404	70,203	70,456	70,407	70,404	...
	Годовые темпы роста населения, (%)	-0,299	-0,347	-0,454	-0,515	-0,502	-0,498	-0,441	-0,313	-1,036	-0,994	-0,178	-0,179

Источник - Источник: UNESCO Institute for Statistics (2012). Data Centre. Accessed 15 October, 2012 <http://stats.uis.unesco.org>

Таблица 4

### Структура населения России

	2006	2012
1 Моложе трудоспособного возраста	23617	23568
2 В трудоспособном возрасте	23568	87055
3 Старше трудоспособного возраста	29408	32433

Источник: Россия стареет... // Комсомольская правда. 2013.- 11-18 июля, С. 2.

Выходом из этой демографической ситуации было бы проведение политики акклиматизации и привлечение населения из бывших республик Советского Союза, то есть населения, в которых еще есть и сохранился советский менталитет. При проведении гибкой политики те же гастарбайтеры могли бы стать новыми россиянами. России нужны не гастарбайтеры, а пополнение населения.

По оценке специалистов Агентства РК по статистике, демографическая ситуация в регионах Республики Казахстан будет развиваться в дальнейшем под влиянием сложившихся тенденций рождаемости, смертности и миграции населения. По прогнозным оценкам соотношение населения, выходящего из трудоспособного возраста и вступающего в него, в целом по стране, достигает максимального значения в 2017 году, составив в 70,3%, и к 2030 году равномерно снижается до 47,5%. Это означает, что на 1000 человек, вступающих в трудоспособный возраст, к 2030 году будет приходиться 475 человек, выходящих из трудоспособного возраста. Это обеспечит достаточный приток рабочей силы на казахстанский рынок труда. Но проблема неравномерного выбывания и не восполнения экономически активного населения в

отдельных регионах РК может привести к возникновению двух фундаментальных социально-экономических проблем, таких как несоответствие предложения рабочей силы, растущему спросу на труд и невозможность серьезного роста валового регионального продукта в условиях дефицита рабочей силы.

Одним из ключевых показателей, характеризующих человеческий капитал страны, выступает безработица. Уровень безработицы в феврале 2013 года составил в Казахстане 5,5%, в России – 5,8%. Уровень безработицы в Беларуси, рассчитанный исходя из численности безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, остался на уровне прошлого месяца и составил 0,6%. В целом по странам Евразийского Экономического Сообщества уровень безработицы составил 5,5%. Количество безработных, состоящих на учете в органах занятости населения, на конец февраля 2013 года в целом по странам ТС и ЕЭП было ниже аналогичного показателя 2012 года на 17% (табл. 4).

Таблица 4

### Численность безработных, состоящих на учете в органах занятости населения, на конец февраля 2013 года

	тыс. человек	В % к	
		февралю 2012 г	январю 2013г.
Беларусь	26,2	83,3	99,1
Казахстан	55,0	95,6	115,0
Россия	1099,0	82,5	102,4
ТС и ЕЭП	1180,2	83,0	102,8

Источник: Сайт ЕЭП // <http://www.evrases.com/print/docs/427>.

В Беларуси снижение составило 16,7%, Казахстане – 4,4%, России – 17,5%. Анализ структуры безработицы по возрастным группам по трем странам, Казахста-

ну, Беларуси и России, показывает равную динамику на протяжении последних 12 лет (рис. 3).

Рисунок 3



*Примечание – Составлено автором по данным Международной организации труда, по базе «Ключевые показатели рынка труда», 7-е издание <http://www.ilo.org>.*

По уровню образования среди безработных в Казахстане лидируют преимущественно люди с начальным образованием, в Беларуси – с высшим образованием, в России – с средним образованием.

По половому признаку наиболее всего безработице подвержено женское население, такая тенденция свой-

ственна всем трем странам участникам Таможенного союза. Так, в 2012 году уровень безработицы у мужчин в Казахстане составил – 22,5%, а у женщин – 33,2%, такая же тенденция сохраняется и в Беларуси - 37% и 49,5% соответственно: в России – 28,7% и 43,5% (табл. 6).

Таблица 6

**Половая структура безработицы в 2005-2012 гг.**

Год	Пол	Беларусь		Казахстан		Россия	
		Население (в тыс. человек)	Доля неактивного населения, %	Население (в тыс. человек)	Доля неактивного населения, %	Население (в тыс. человек)	Доля неактивного населения, %
2005	Всего	8287	43,6	11487	30,7	122163	39,6
	Мужчины	3796	37,1	5363	25	55643	32,7
	Женщины	4491	49	6124	35,6	66520	45,4
2006	Всего	8278	43,9	11624	30,4	122247	38,9
	Мужчины	3790	37,5	5434	24,9	55637	32
	Женщины	4488	49,4	6190	35,2	66610	44,6
2007	Всего	8258	44,3	11757	30	122219	37,8
	Мужчины	3778	37,9	5503	24,6	55582	30,7
	Женщины	4480	49,7	6253	34,7	66638	43,8
2008	Всего	8228	44,6	11880	29,5	122059	37,2
	Мужчины	3761	38,1	5569	24,2	55468	29,5
	Женщины	4467	50	6311	34,2	66591	43,7
2009	Всего	8193	44,9	11995	29,1	121797	37,2
	Мужчины	3742	38,5	5629	23,7	55310	29,6
	Женщины	4451	50,4	6366	33,9	66487	43,6

Продолжение

Год	Пол	Беларусь		Казахстан		Россия	
		Население (в тыс. человек)	Доля неактивного населения, %	Население (в тыс. человек)	Доля неактивного населения, %	Население (в тыс. человек)	Доля неактивного населения, %
2010	Всего	8156	44,5	12102	28,7	121458	37,3
	Мужчины	3722	37,8	5684	23,2	55117	29,3
	Женщины	4434	50	6418	33,6	66341	43,9
2011	Всего	8114	44,1	12160	28,4	120984	37
	Мужчины	3701	37,4	5710	22,8	54864	28,9
	Женщины	4414	49,8	6450	33,4	66120	43,7
2012	Всего	8075	43,8	12234	28,1	120467	36,8
	Мужчины	3681	37	5743	22,5	54593	28,7
	Женщины	4394	49,5	6491	33,2	65873	43,5

По данным Международной организации труда, по базе «Ключевые показатели рынка труда», 7-е издание <http://www.ilo.org>.

Вышеизложенные показатели развития человеческого потенциала по регионам имеют разные структурные и циклические особенности. Следует отметить, что для всех регионов основной проблемой является дефицит кадров по техническим специальностям, наличие скрытой безработицы, дисбаланс спроса и предложения рабочей силы по специальностям и квалификациям, а также диспропорция между уровнем занятости городского и сельского населения.

Человеческий капитал как основа инновационной экономики в Казахстане характеризуется показателями численности, работающих в сфере НИОКР. Так, в Казахстане доля работающих в сфере НИОКР в расчете

на миллион жителей составила в 2010 году 996,9639 человек, снизившись по сравнению с 2005 годом на 249,56 человек. Это существенно ниже, чем в России, где количество работников в исследовательской сфере сохраняется на уровне 5000 человек на протяжении всего периода. В Беларуси по данному показателю наблюдается тенденция существенного роста (табл. 7). Такая динамика характеризует наличие существенного интеллектуального потенциала в рассматриваемых странах и возникновение условий для перетока человеческих ресурсов в страны, с лучшими условиями для развития науки и исследований.

Таблица 7

#### Количество населения, работающее в сфере НИОКР (R & D) за 2005-2010 гг.

		2005	2006	2007	2008	2009	2010
РБ	Всего персонала R & D на миллион жителей (НС)	3075,99	3124,123	3216,824	3251,111	3478,20	...
	Исследователи на миллион жителей (НС)	1859,21	1891,617	1952,565	1906,372	2134,80	...
	Техники на миллион жителей (НС)	214,95	231,4658	237,6589	235,3138	240,97	...
	Другой вспомогательный персонал (НС) - всего	5763	5715	5880	6466	10623	...
РФ	Всего R & D персонала на миллион жителей (НС)	5653,42	5623,759	5590,827	5317,376	5189,51	5152,13
	Исследователи на миллион жителей (НС)	2719,08	2710,186	2741,549	2625,006	2580,92	2580,58
	Техники на миллион жителей (НС)	458,70	460,11	450,60	420,62	419,70	414,63
	Другой вспомогательный персонал (НС) - всего	356104	352096	343717	325230	313151	308349
РК	Всего R & D персонала на миллион жителей (НС)	1246,52	1277,598	1148,481	1041,433	996,96	...
	Исследователи на миллион жителей (НС)	785,10	810,066	744,6324	688,5827	637,26	...
	Техники на миллион жителей (НС)	83,70	83,65806	83,35437	74,47936	72,65	...
	Другой вспомогательный персонал (НС) - всего	3133	3214	2824	2349	2366	...

Источник: UNESCO Institute for Statistics (2012). Data Centre. Accessed 15 October, 2012 <http://stats.uis.unesco.org>.

Человеческий капитал страны в соответствии со своим качественным уровнем требует адекватных условий реализации своего потенциала. Отсутствие соответствующих условий обуславливает его миграцию. По данным Агентства РК по статистике за период с 2008 по 2013 годы наибольшее положительное сальдо внешней миграции населения старше 15 лет приходится на Южно-Казахстанскую и Мангистаускую области, а отрицательное сальдо - ВКО, СКО и Карагандинскую области. Это

связано с тем, что из северных и центральных регионов мигрируют русскоязычные граждане, а приезжают в южные регионы этнические казахи.

Таким образом, сравнение человеческого капитала по основным показателям его развития в странах ЕЭП свидетельствует об относительно равном потенциале человеческого капитала и условий его развития. Это, в свою очередь, будет способствовать менее болезненной и более быстрой интеграции экономик трех стран.

### Использованная литература:

1. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. - N.Y., 1968. - Vol. 6.
2. Becker, Gary S. Human Capital. - N.Y.: Columbia University Press, 1964.
3. Schultz T. Investment in Human Capital // Economic Growth – an American Problem. Englewood Cliffs, 1964.
4. Беккер Гэри С. Избранные труды по экономической теории. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
5. Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978.
6. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970.
7. Samuel Bowles Planning Educational Systems for Economic Growth, 1969.
8. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер с англ. - М.: ДЕЛО Лтд, 1994. - 687 с.
9. Harbison F.H. Human Resources Development Planning in Modernising Economies // Leading Issues in Development Economies: Selected Materials and Commentary. Ed by Meier G.M.Y. 1964, P. 273.
10. Ben-Porath Y. The Production of Human Capital and The life Cycle of Earnings. N.Y.; L., 1970.
11. Чудинов Г.В. Повышение эффективности человеческого капитала на основе инвестиций в интеллектуальную компоненту.- автор. дис. к.э.н. - М. - 2007. С.7-10.
12. М. М. Ковалев, Е. Г. Господарик, Человеческий капитал – фундамент экономики знаний// Проблемы управления: Серия А(экономические науки, социологические науки, психологические науки), Минск. - 2011. №3. С. 46-56.
13. Смирнов В.Т., Бондарев В.Ф., Романчин В.И. Основы экономической теории. - Орел: Орел ГТУ, 2003, с. 73-107.
14. Современные вызовы и угрозы, складывающиеся на рынке труда Республики Казахстан (аналитический доклад). Астана.- 2012. Сайт Агентства РК по статистике <http://www.stat.kz>.

### Резюме:

Мақала ЕЭО әріптес мемлекеттермен салыстыруда Қазақстанның адами құндылығын талдау мен бағалауға арналған. Үш мемлекет - Қазақстан, Ресей, Беларусьтің адами әлуатін бағалаудың негізгі көрсеткіштері бойынша салыстырмалы талдау жүргізілді.

Статья посвящена анализу и оценке человеческого капитала Казахстана в сравнении со странами-партнерами по ЕЭС. Проведены параллели по основным показателям оценки человеческого потенциала трех стран – Казахстана, России, Беларуси.

The article is devoted to the analysis and evaluation of the human capital of Kazakhstan in comparison with the partner countries of the EEC. Draws parallels the main indicators of the assessment of the human potential of the three countries - Kazakhstan, Russia and Belarus.

### Сведения об авторах:

Азатбек Т. А. - доцент Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, д.э.н.

Рамазанов А. А. – Казахский национальный технический университет им. К. Сатпаева, д.э.н., профессор.

## Халықтың демографиялық дамуына әсер ететін әлеуметтік-экономикалық факторлар

К. Абенова

Тұрар Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты жаңа стратегиялық бағдарламасында: «... Туудың азаюы және адамзаттың қартаюуы көптеген елдерде еңбек нарығындағы проблемаларға, атап айтқанда, еңбек ресурстарының жетіспеушілігіне сөзсіз әкелетіндігін, шиеленісе түскен демографиялық теңгерімсіздік жаңа көші-қон толқындарын туғызып, күллі әлемде әлеуметтік шиеленісті күшейте түсетіндігін» көрсетіп отыр [1].

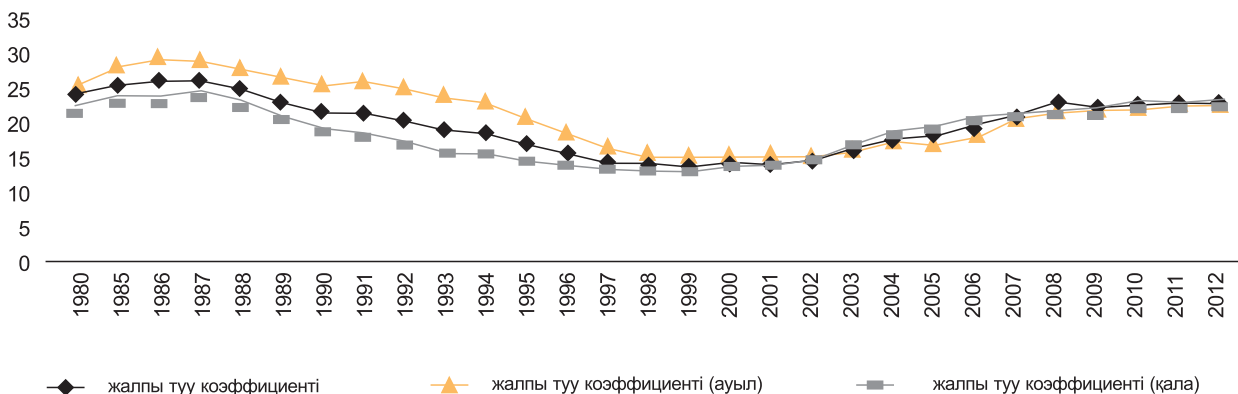
Біздің еліміздің дамуының түпкі мақсаты экономикалық өсім және ол бүгінгі таңда, болашақта, алдағы 30 жылдықта да маңызды басымдық болып қала береді. Осыған байланысты елдің демографиялық мәселесін шешудің сипатты көрсеткіштері - әлеуметтік,

ұлттық, гендерлік, жастық-жыныстық құрылымын, өмір сүру деңгейі құрылымындағы бұрын болған және қазіргі өзгерістерін ғылыми негізде бағалау қажеттілігі; заманауи өткір әлеуметтік-демографиялық мәселелерді шешудің негізгі факторларын анықтау. Еліміздің халқының санын көбейтуде ауылдың ролінің жоғары екенін, ауыл халқының қай уақытта да көп балалы от басына бейімділігін тарихымыздан белгілі. Аталған мақсатқа жетуде ауыл халқының демографиялық даму жолын зерттеу, өзгерістерге толық талдау жасау және себеп салдарын анықтау өзекті мәселе.

Статистикалық мәліметтерге сүйене отырып 1980-2012 жылдар аралығында демографиялық жағдайды үш кезеңге бөліп мынадай тұжырымдамалар жасауға болады (1-сурет).

1-сурет

1980-2012 жылдардағы қала мен ауылдағы жалпы туу коэффициенті [2]



Бірінші кезең 1980-1986 жылдар - өрлеу кезеңі. Жалпы туу коэффициенті 1980-1986 жылдар аралығында өсу тенденциясы қала және ауыл бойынша да қалыптасқан, ауылда туу коэффициенті қалаға қарағанда жоғары. Бұл кезең Қазақстанның ауыл шаруашылығы дамыған, халықтың тұрмысының оңалған кезі болатын. Нәтижесінде халықтың табиғи өсімінің 20-ғасырдағы ең шарықтаған кезеңі болды. Осы уақыт аралығында 70 пайыздан астам қазақ ауылда тұрған. Олардың хал-жағдайлары, өмір тұрмысы бірталай көтерілді. Мемлекет тарапынан әлеуметтік қолдау күшті болды. Соның арқасында ауылда әрбір шаңырақта орта есеппен 7-8 бала болып, қазақтың саны 8 миллионға жеткен кезең болатын. Ауыл балалары жоғары, арнаулы орта оқу орындарына жаппай түсіп, кейбіреулері тікелей жоғарғы маманды жұмыскер дайындайтын оқу орындарын бітіріп жатты. Ауыл қала халқының санын көбейтіп, жаңа өндіріс орындарына мамандар мен білікті жұмысшылар беріп отырды. Жылдық өсу қарқыны 3,3 пайыз құрап отырды. Қала халқымен салыстырғанда ауылдағы туу коэффициентінің қарқындылығы 3,8-6 көрсеткішіне жоғары болды.

Екінші кезең 1987-1998 жылдар күйзеліс кезеңі. Елімізде 1987 жылдан бастап қайта құру (перестройка)

үдерісі халық шаруашылығының барлық бағыттарына өзгерістер немесе қалыптасқан жүйенің күйреуіне әкелді. Елдің экономикалық және әлеуметтік жағдайында тұрақсыздық орын алып демографиялық күйзеліске ұшырады. Жалпы туу коэффициенті (1-суретте) ауыл және қала бойынша да 1998 жылға дейін төмендегенін көреміз. Жоспарлы экономикалық құрылымнан нарықтық экономикаға ауысу, оған тән үдерістердің дамуы, халықтың әлеуметтік жағдайының төмендеуі, жұмыссыздықтың белең алуы, ауыл халқының үдеріп қалаға көшуі (әсіресе жастар), некенің әлсіреуі – мұның барлығы 1990 жылдарда туу үдерісінің төмендеуіне әкелді (1-сурет). Туу көрсеткішінің төмендеуінің ең маңызды факторы жұмыссыздықтың өсуімен, әсіресе қаладағы кәсіпорындар жұмыстарының тоқтап қалуы, жекешеленуі, жалақының уақтылы берілмеуі, халықтың тұрмысының төмендеуі болды. Әсіресе ауыл күрт құлдырап, көпшілігі аңырайып қалды. Ауыл халқы қалаға ығысты, қалғандары жұмыссыздықтан үлкен күйзеліске ұшырады. Осы онжылда жергілікті қазақтың өсімі тоқтап қалды. Сондықтан бұл жылдар тоқырау кезеңін құрастырады. Бірақ осы аралықта бала туу көрсеткіші бойынша ауыл халқының демографиялық әлеуеті айтарлықтай сақталып, қаламен салыстырғанда 1992-

1995 жылдар аралығында туу коэффициентінің 8-8,6 айырмашылығын көрсетті. Бұл уақытты экономикалық жағдаймен байланыстырып қарайтын болсақ, ауыл шаруашылығы жоспарлы жүйеден арылмаған, әлі жекешелендіру келмеген, колхоздар мен совхоздардың таратылмаған кезі, яғни ауылда қалыпты жұмыс пен табыстың бар кезі. Бұл тұжырым да экономикалық тұрақтылық болған жағдайда табиғи өсімнің жоғары болатындығын көрсетіп отыр.

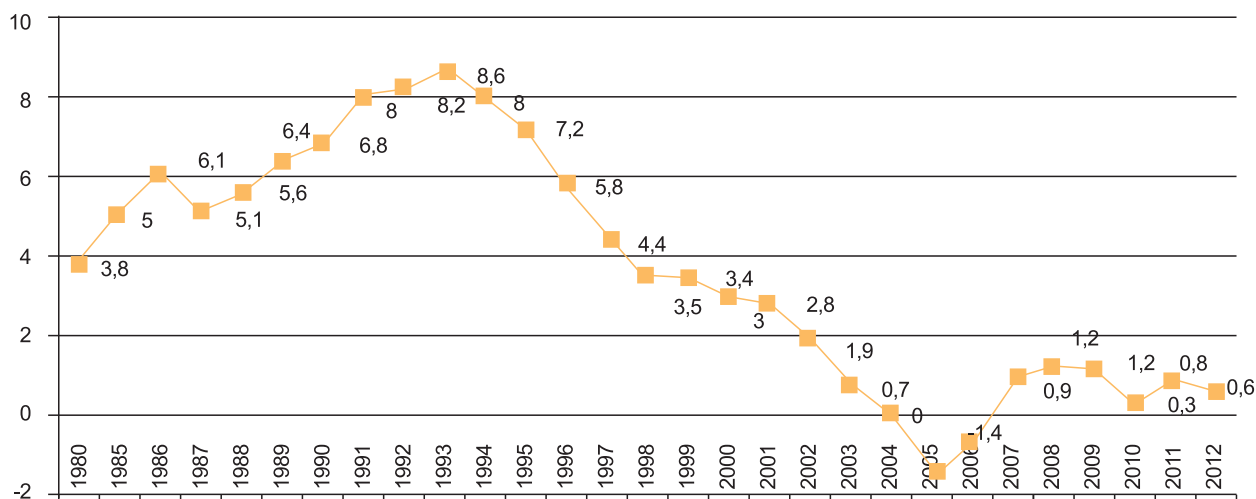
Үшінші кезең (2000 жылдан - қазірге дейін) қалпына келу кезеңі. Бұл аралықта қала мен ауылдағы халықтың табиғи өсімінің арасында айтарлықтай айырмашылық байқалмайды. 1-суреттен көріп тұрғанымыздай қала халқы 1996 жылдан 2001 жылға дейін туудың 13% коэффициентін көрсетсе, 1998 жылдан 18% коэффициентті ұстаған ауыл халқының туу көрсеткіші осы өсімді 2003 жылға дейін ұстап, 2004-2005 жылдары қала халқының көрсеткішінен төмендей бастады. Бұл кезеңде ауыл халқының күнкөріс үшін жұмыс іздеп қалаға үдере көшуінің, ауыл шаруашылығының дағдарысқа ұшыраған кезеңінде ҚР Үкіметі «2003-2005 жылдары жарияланған Ауыл жылдары» кезеңінде агроөнеркәсіп кешенінің тұрақтылығына қол жеткізілмеді. Сала барынша етек жайып, өндіріс көлемін арттыра алмады. Осы жылдары ауыл

шаруашылығының жалпы өнімі 30 пайызға өскенімен 80-жылдардағы ауыл жағдайына жете алмағанын көрсетті. Елді мекендердегі табысты шаруашылықтар саны азайып, шығынды шаруашылықтар 4,5 есеге көбейген. Ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеуші саланың өндіріс көлемі 20 пайызды көрсетті. Ауыл жылдары аясында саланың негізгі капиталын жаңартуға тартылған 600 миллиард теңге немесе 2002 жылмен салыстырғанда жыл сайын 7 есеге көп бөлінген қаржы өз орнын таппады. Нәтижесінде ауыл халқы кедейленіп, күн көрісі төмендеді. Халықтың әл-ауқатының төмендеуі оның туу көрсеткішіне өз әсерін тигізді. Тек 2008 жылдан бастап қала мен ауылдың экономикалық жағдайының жақсаруынан халықтың табиғи өсімі көтеріле бастады, бірақ 1986 жылғы көрсеткішке бүгінгі күнге дейін жете алған жоқ деп тұжырымдауға болады.

Ал 2-суретте, ауыл халқының қала халқымен салыстырғандағы туу коэффициентінің қарқындылығы берілген. 30 жыл аралығындағы туудың көрсеткіші біркелкі еместігі, ғылыми зерттеулерде көрсетілгендей мемлекеттегі туу көрсеткіші әлеуметтік-саяси және экономикалық өзгерістерге тәуелді болатындығы байқалады.

2-сурет

Ауыл мен қаладағы жалпы туу коэффициенттерінің айырмашылығы



1989-1997 жылдарға қарай қалаға қарағанда ауылдағы туу көрсеткіші жоғары болды. 1998 жылдан ауылдық жердегі бала туу көрсеткіші қаладан төмен болған және бұл көрсеткіш арақатынасы әлі күнге дейін сақталғанымен табиғи өсім ауылда әлде қайда жоғары екенін көрсетеді. Тек 2004-2005 жылдар аралығында туу қарқындылығы қаладан төмендегенімен 2006 жылдан бастап өсу қарқындылығына ие болды. Бұл суретке қарап ауыл халқының табиғи өсімі экономикалық тұрақтылық пен халықты әлеуметтік қолдауға байланысты екендігін көруге болады.

Соңғы он жылдықтың бірінші жылдарында туудың тұрақсыз серпінді көрсеткіштерімен қатар өлім-жітім көрсеткіштерінің артуы қатар жүрді. 90 жылдардағы өлім-жітімге әсер еткен әлеуметтік-экономикалық және биологиялық факторлар болды. Қазақстанда өлім-жітімнің жоғары көрсеткіштеріне 65 жас пен одан жоғары жас топтарына тән. Қаладағы өлім-жітім деңгейі барлық

жас топтары бойынша ауыл тұрғындарының өлім-жітім көрсеткіштерінен айтарлықтай жоғары екенін 1-кестеден көруге болады. 90-жылдардың басында өлім-жітім коэффициенті барынша өсті. Бұл көрсеткіштің өсуі өмір сүру деңгейінің нашарлауымен, медициналық қызмет сапасының төмендеуі, дәрілер мен емделудің қымбат болуы, сонымен қатар Қазақстанның барлық аймақтарында экологиялық жағдайдың шиеленісуі - өлім-жітім коэффициентінің артуында өз бейнесін тапты.

1-кестеден 1000 адамға шаққанда өлгендердің саны ауылда айтарлықтай төмен екенін байқауға болады. Бірақ, ауылдық жерлердегі денсаулық саласы, оның инфрақұрылымы өте төмен екені белгілі. Егер ауыл тұрғындарына медициналық қызмет көрсету сапасын жақсартатын болса, өлім-жітім көрсеткіші төмендеп, туудың өсуімен қатар халықтың өмір сүру ұзақтығы көтерілер еді.

## Қала мен ауыл халқының табиғи өсуі динамикасы

	1000 адамға					
	туғандар		өлгендер		Табиғи өсім	
	қалада	ауылда	қалада	ауылда	қалада	ауылда
2006	20,0	19,3	11,5	8,7	8,5	10,6
2007	21,3	20,2	11,3	9,0	10,0	11,2
2008	23,7	21,7	10,7	8,7	13,0	13,0
2009	22,4	21,8	9,5	8,2	12,9	13,6
2010	22,5	23,5	9,5	8,3	13,0	15,2
2011	22,5	23,3	9,2	8,1	13,3	15,2
2012	22,6	22,8	9,3	8,5	13,3	14,3

Дереккөз: [2].

Абсолюттік кедейліктің өлшемі ретінде, әдеттегідей, күнкөрістің ең төменгі шамасы немесе оның азық-түлік бөлімінің мөлшері пайдаланылады. Ресми статистика мен Үкімет есептерінен 2001-2010 жылдары кедей халықтың үлесі анық түрде елде 7,2 есе (46,7%-дан - 6,5%-дейін) кемігенін көруге болады. 2-кестеде қол жеткізілген көрсеткіштерге қарамастан, қала-ауыл айырмашылығы арасында кедейлік деңгейінің айтарлықтай айырмашылықтары байқалады. Осылай, табысы күн көріс деңгейінен төмен кедейлер үлесі 2006-2011 жылдар аралығында қалада 5,6 есеге, ауылда 2,8 есеге азайған. Бұның өзінде, азық-түлік қауіпсіздігі одан да тез қарқынмен төмендеген: қарастырылатын кезеңде бұл көрсеткіш қалада 3 есеге, ал ауылда 4 есеге кеміген. Кедейліктің үлесі бойынша ауыл халқының көрсеткіші 3,7 есеге жоғары болып тұр.

2-кесте

**Қазақстанның ауылдық және қалалық жерлердегі  
2006-2011 жылдар  
аралығындағы кедейшілік көрсеткіштері**

Көрсеткіш	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кедейлер үлесі, %:						
қала	13,6	6,9	8,1	4,1	3,7	2,4
ауыл	24,4	18,1	15,9	12,1	10,1	8,8
Табысы азық-түлік қоржыны құнынан төмен халықтың үлесі, %						
қала	1,8	0,7	0,6	0,2	0,3	0,6
ауыл	3,8	2,1	1,7	0,9	0,6	0,9

Қазақстандағы кедейлік шегі 1999 жылдан бастап қазіргі күнге дейін күн көріс деңгейінен 40% деңгейінде анықталған. Бұл деңгей, өкінішке орай, экономикалық негізделмеген, тіптен азық-түлік себетінің ең төменгі 60%-да қамтылмайды. Осылай, Қазақстан әлі күнге дейін, экономикалық дамуға қарамастан, өз азаматтарына тіпті азықтанудың минималды қажеттіліктеріне де кепілдік бере алмайды. Бұдан өзге, кедейліктен арылудың әсіресе ауылдық жерлерде әлеуметтік көмек бағдарламасында барлық халық кедей деп танылмаған, бұл мемлекеттің олардың кедейшіліктен шығуға көмектесуін шектейді.

Елдегі кедейшіліктің тағы бір себебі жалақы мөлшерінің төмендігі. Жұмыс істеген адамдардың өзі аш болуы әбден мүмкін. Бұл айлық аз төленетін жұмыс орындарының көп екендігін көрсетеді. Жалақының аздығынан нарықтық және экономикалық кедейшілік қалыптасты. Еңбек нарығындағы сыбайлас жемқорлық, жұмыс орындарының сапасыздығы, еңбек ақының аз мөлшері осылардың бәрі кедейшілік деңгейін

жоғарылататын себептер.

Көбінесе кедей топтар ауыл шаруашылығында, білім беру, денсаулық сақтау саласында жұмыс істейді және ең аз жалақы білім беру саласы мен ауыл шаруашылығында жұмыс істейтіндерге төленеді. 2011 жылы орта есеппен білім беру саласындағы мамандардың орташа айлық жалақысы 49216 теңге, ауыл шаруашылығындағы жұмысшылардікі 36477 теңге, білім беру мен әлеуметтік қызметке ақы төлеу 54650 теңгені құрады. Ауыл шаруашылығында 2,3 млн. адам, білім беруде 816,2 мың, денсаулық сақтау саласында 352,7 мың жұмыс істейді. Ауылдағы жұмыс істеушілердің 43% республикалық көрсеткіштегі орташадан төмен жалақы алады.

Ауыл тұрғындарын тұрақты маманданатын жұмыспен қамтамасыз ету жолға қойылмаған. Төменде 3-кестеде көрсетілгендей ауыл тұрғындары экономикалық тұрғыдан қалаға қарағанда белсенділігі жоғары екені көрінеді. Солардың 90 пайыздан жоғарысы жұмыспен қамтылғаны қуанарлық. Бірақ қалаға қарағанда жартысы өз бетінше жұмыспен қамтамасыз етілгендердің есебінде. Қалада 18 пайызға жуығы өз бетінше тіршілік жасаса, ауылда 50 пайызы тұрақты жұмысы жоқтар, тек уақытша күн көріспен айналысады.

3-кесте

**Қала мен ауыл тұрғындарын жұмыспен  
қамтамасыз ету деңгейі**

Көрсеткіштер	2008	2009	2010	2011	2012
Халықтың экономикалық тұрғыдан белсенділігінің деңгейі, %					
қала	68	67,3	67,8	68,4	69,0
ауыл	74,8	74,9	75,3	75,6	75,2
оның ішінде жұмыспен қамту деңгейі, %					
қала	92,8	92,8	93,8	94,2	94,4
ауыл	94	94,1	94,8	95,1	95
оның ішінде өз бетінше жұмыспен қамтылғандар, %					
қала	18,5	18,7	18,8	18,9	18,4
ауыл	50,2	50	49,3	48,5	47,4

Қазақтардың туу қарқындылығына кері әсер беретін экономикалық санаттардың бірі-жұмыссыздық. Ол әлеуметтік-экономикалық проблемалардың бірі болып қала береді. Жастардың, әйелдердің жұмыссыз болуына және ауылдағы жұмыссыздарға көп көңіл бөлу қажет. ҚР статисти-

ка агенттігінің мәліметтері бойынша 2010 жылы жұмыссыздар саны 5,8% (496,5 мың адам), 2009 жылмен салыстырғанда 0,8% қысқарған. Елде әрбір екінші әйел жұмыссыз болып табылады немесе экономикалық белсенді 25-34 жас аралығындағылар 13,7%, 15-24 жастағылар 16,5% құрайды. Жұмыссыздардың ішіндегі көбісі орта білімді азаматтар (180,2 мың адам (36,3%)), бұл оларды еңбек нарығында бәсекеге қабілетсіз етеді. Жоғарғы немесе аяқталмаған жоғарғы білімі бар азаматтардың (23,9% немесе 118,5 мың адам) жұмыссыз, орта кәсіптік білімі барлар 128,5 мың адам (25,9%). Бұлардың жұмыссыз болуының негізгі себебі, оларға сұраныстың болмауы немесе мамандықтарының еңбек сұранысымен сәйкес келмеуі.

Қазақстанның қалалық және ауылдық жерлерінде тұратындардың үй шаруашылығындағы кіріс құрылымдарының арасында айтарлықтай ерекшеліктері бар. 2012 жылы қалалық жерлердегі үй шаруашылығының кірісі келесі табыс көздерінен: жалданып жұмыс істейтіндердің еңбекақысынан (75,1%), жеке және кәсіпкерлік қызметтен түскен табысынан (6,6%), сонымен қатар зейнетақыдан (11,6%) құралды. Ауылдағы үй шаруашылығы кірісінің көп бөлігін жалданып жұмыс істейтіндердің еңбекақысы (63,5%) құрады, бірақ бұл қаладағыға қарағанда салыстырмалы түрде төмен болды. Сонымен қатар, қалада да ауылда да кірістің айтарлықтай бөлігін шаруа қожалықтары мен жеке қосалқы шаруашылықтарда өндірілген ауыл шаруашылық өнімдерін сатудан жиналған ақшалай түсімдерден қалыптасқан жеке және кәсіпкерлік қызметтен түскен табыстар (15,8%) құрап отыр.

Көптеген ғалымдардың пікірінше (Karoly 1993; Burkhauser 1996; Gottschalk, Smeeding 1997 және басқалар), еңбекақы мөлшеріндегі өзгерістер жеке табысты бөлудегі теңсіздіктің өсуінің негізгі себебі болып табылады, бұл құбылыс 20 ғасырдың 80 жылдарынан бастап барлық дамыған елдерде байқалып отыр. Lawrence E. Raffalovich, Shannon M. Monnatb и Hui-shien Tsa (2009) жүргізген зерттеулері барысында анықталғандай, үй шаруашылығының отбасылық табысының негізгі құраушысы жұмыспен қамтудан түскен табыс, ал аз қамтылған үй шаруашылықтары үшін бұл құраушылар елеулі жәрдемақылар болуы мүмкін. Pierre Fréchette айтуы бойынша нарықтық экономикада адамдар өздерінің табысын жалданған болса, жалақысынан, кәсіпкер немесе жалға беруші болса, кіріс ретіндегі табыстан, егер жеке меншігі болса, түскен табыстан жинайды. Солай бола тұра, бұл кірістердің 85%-ын ғана жалақы құрайды.

Sarah O'Hara and Michael Gentile өзінің «Household Incomes in Central Asia: The Case of Post-Soviet Kazakhstan» зерттеулерінде 2000 жылдан бері Қазақстан экономикасының өсімін орта есеппен 10% сипаттайды, бұл жанама зерттеулерден-ақ көрінетіндей өмір сүру деңгейін

көтеруге де септігін тигізгенін айқындаған [3].

ҚР Статистика агенттігі 2005-2012 жылдар аралығында номиналды еңбекақының өскендігін растайды, сонымен қатар үй шаруашылықтарының материалдық жағдайының жоғарылағанын және сәйкесінше өмір сүру деңгейінің жоғарылағанын да айқындайды. Сонымен, бұл зерттеуде халық санының молаюы ауыл азаматтарының көбеюімен байланысты екендігін көрсетеді. Қазақстанда халық саны өссін десе, ауыл шаруашылығына ерекше көңіл бөліп, оны дамытуға барлық күшті жұмсау керек.

Республика Президенті Н. Назарбаев: «Қазір жұмысты қаладан емес, ауылдан іздеу керек, қазіргі дағдарыс жағдайында бізді асырайтын ауыл», деп ашық та анық айтып отыр. Ал ауылда жұмыс болу үшін, қаланы ауыл асырай алу үшін, осы сала мықты дамыған елдердің тәжірибесіне сүйене отырып ауыл шаруашылығын басқарудың жаңа түріне көшуді тездету қажет. Ауыл тұрғындарын тұрақты жұмыс орындарымен қамтамасыз ету ең басты мақсат.

Қазақстан әлемдік экономикалық қоғамдастыққа (ДСҰ), оның толық құқылы мүшесі ретінде кіру кезеңінде тұр. Еліміз бүгінде өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарын ішкі инвестициялау үшін жеткілікті қаржы-қаражатқа ие екендігі белгілі, мәселе болашақта қандай саланы таңдау керектігіне және қандай салаға арқа сүйеуге болатындығында. Соның бірі және басым бағыты, біздің ойымызша, аграрлық секторды кластерлік басқаруды ұйымдастыру. Ауыл шаруашылығының экономикалық құрамын қайта қарастыру және еліміздің экспорттік мүмкіндіктерін ұлғайту, ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеудің ірі кәсіпорындарын салу, ауылдағы өндірістік кешендер жаңа технологиялар енгізу, ауыл шаруашылық өндірісіне әржақты инновациялар кіргізу қазіргі таңдағы өзекті мәселелер. Ауыл өнеркәсіптік кешенінің тұрақты және ойдағыдай қызмет атқаруы – бүкіл еліміздің ауқатты тұрмысының негізі, оның өндірістік қауіпсіздігінің кепілі, әсіресе адам ресурсының сенімді қайнар көзі.

Ауыл өнеркәсіп кешенінің өнімі – ең өтімді тауарлардың бірі екені белгілі. Қазақстанның жер бетінің табиғи ресурстары ауыл шаруашылық өндірісінің өнімділігін күрт көбейтуінің қоры, тек қана оны орынды, тиімді пайдалана білу қажет. Қазақстанның мал шаруашылығының өнімі әлемде ең экологиялық таза, бүкіл дүние жүзінде өтімді тауар болып отыр. Халық өсіміне байланысты айтылған бұл пікірлермен толығымен келісуге болады.

Ауыл халқының тұрмысы түзелсе, тұрғыны көбейсе, бала санын молайту өзінен-өзі ақ шешіледі. Көп жанды болу қазақтың қанына сіңген қасиет. Бірақ, заман өзгерді, күнде құлаққа құйылып жатқан дамыған елдердің салт-санасы өсерін тигізбей қоймайды. Дегенмен, гендік деңгейде берілетін ата дәстүр бәрібір күшін көрсетуі тиіс. Ол күштің көзі ауылда.

#### Пайдаланған әдебиеттер:

1. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан-2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты жаңа стратегиялық бағдарламасы. Астана, 2012 жылғы 14 желтоқсан.
2. ҚР Статистика агенттігінің материалдары.
3. Sarah O'Hara, Michael Gentile Household Incomes in Central Asia: The Case of Post-Soviet Kazakhstan // Eurasian Geography and Economics, Volume 50, Number 3, May-June 2009, P. 327.

#### Резюме:

Мақалада Қазақстанның демографиялық дамуына әсер ететін әлеуметтік-экономикалық факторлар ретінде қала және ауыл халқының саны, тууы, өлім-жітім және табиғи өсімі көрсеткіштері мен ауыл халқының табысы, оларды жұмыспен қамту мәселесі мен өмір сүру деңгейлеріне талдау жасалды.

В статье рассматриваются численность, рождаемость, смертность и естественный прирост городского и сельского населения, проблема занятости, доход семьи и уровня жизни сельской местности как социально-экономический фактор роста демографии.

This article discusses the role of the countryside in the demographic development of Kazakhstan. To stimulate population growth it is necessary to create conditions for employment for the population of the village. Rural areas of the country has a unique natural, demographic, economic, historical and cultural potential, which when used effectively can ensure sustainable development and a high level of quality of life.

#### Автор туралы мәлімет:

Абенова К. - Тұрар Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университетінің докторанты.

## Методологические основы определения уровня конкурентоспособности банковской системы Республики Казахстан

**С. Ахметжанова**

АО «Институт экономических исследований»

**А. Кулыбекова**

ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

Высокий уровень финансового развития страны, может быть достигнут только на основе конкурентоспособной финансовой системы. Однако, несмотря на многочисленность исследований в сфере развития финансовых систем, отсутствует конкретное определение финансовой конкурентоспособности.

Часто финансовую конкурентоспособность связывают с финансовой эффективностью. Финансовую эффективность можно определить как отношение затрат к результатам, показывающее насколько результативно использованы имеющиеся ресурсы. Таким образом, эффективным финансовым сектором является тот, который направляет ресурсы, сэкономленные гражданами страны или инвестированные другими странами, предпринимателям или инвестиционным проектам с наибольшей ожидаемой прибылью, туда, где эти ресурсы наиболее продуктивны.

В то же время, конкурентоспособность представляется более широким понятием, бесспорно включающим эффективность как составляющую категорию. Конкурентоспособность можно охарактеризовать не только как результат, но и как потенциал или способность финансовой системы к конкурентной борьбе, которая может и не быть реализована. В то же время, конкурентоспособность представляет собой не абсолютную, а относительную категорию.

Конкурентоспособность финансовой системы также включает категорию безопасности. Для эффективного выполнения своих функций финансовым сектором, он должен быть устойчивым или безопасным, т.е. конкурентные преимущества должны быть обеспечены необходимым уровнем защиты. Глобальный финансово-экономический кризис 2008-2009 показал центральную роль устойчивости в развитии финансовых систем.

Таким образом, автором предлагается следующая трактовка понятия «конкурентоспособность финансовой системы». Конкурентоспособность финансовой системы представляет собой относительную категорию, характеризующую потенциал или способность финансовой системы к эффективному и безопасному выполнению своих функций, а именно, аккумулярованию и распределению финансовых ресурсов, оценке и управлению финансовыми рисками.

Необходимо выделить четыре группы показателей, которые можно использовать для оценки конкурентоспособности банковской системы Республики Казахстан: размер, доступность, эффективность, стабильность. В таблице 1 представлена система показателей, по которой может быть проведена оценка конкурентоспособности банковского сектора.

Таблица 1

**Система показателей оценки конкурентоспособности банковской системы**

	Размер	Доступность	Эффективность	Стабильность
Банковский сектор	Активы/ВВП Кредиты/ВВП Депозиты/ВВП	Уровень процентных ставок по кредитам Количество филиалов банков Доля населения, имеющего банковские счета Количество банкоматов на 100 тыс. человек	Показатели рентабельности Показатели качества активов	Показатели достаточности капитала Показатели ликвидности Рыночная концентрация Зависимость банковского сектора от внешних заимствований

*Примечание: Составлено автором.*

**Размер.** Размер финансового сектора важен для оценки глубины развития финансовых отношений. Наиболее часто используемым в международной практике показателем размера или глубины финансового сектора является отношение частных кредитов к ВВП. Также могут использоваться показатели, характеризующие отношение активов к ВВП и депозитов к ВВП.

**Эффективность.** Эффективность финансового сектора измеряется показателями доходности банковского сектора (процентная маржа, процентный спред, рентабельность (ROA, ROE), непроцентный доход в общем объеме доходов), а также показателями качества банковских активов.

**Доступность.** Хорошо функционирующая система

включает как можно большее количество участников и финансирует возможности для роста, где бы они ни находились. Доступ к финансовым услугам представляет собой отсутствие ценовых и неценовых барьеров к использованию данных услуг. Доступность финансовых услуг может измеряться различными показателями: уровнем процентных ставок по кредитам, количеством филиалов банков для доступа населением, количеством банковских счетов, количеством банкоматов и банковских карт в обращении.

**Стабильность.** В качестве показателей стабильности финансового сектора будут приняты индикаторы финансовой устойчивости банковского сектора: показатели достаточности капитала, показатели качества активов,

показатели рентабельности, показатели ликвидности, рыночная концентрация финансовых институтов.

Для комплексной оценки ситуации в области конкурентоспособности казахстанского банковского сектора, автором проведен анализ основных его параметров за последние годы.

**Размер.** На сегодняшний день банковский сектор Казахстана по-прежнему остается доминирующим сег-

ментом финансового сектора страны. Банковский сектор Казахстана представлен 38 банками второго уровня (далее - БВУ), в том числе, 1 банком со 100% участием государства и 19 банками с иностранным участием. Отношение банковских активов к ВВП на 1 января 2013 года составляет 44,1% (Таблица 2). Отношение частных кредитов к ВВП (кредитного портфеля к ВВП) - 37,1%.

Таблица 2

### Размер банковского сектора Казахстана

Показатель	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Отношение активов к ВВП, %	55,1	46,9	44,1
Отношение кредитного портфеля к ВВП, %	41,5	38,3	37,1
Отношение депозитов к ВВП, %	31,4	28,5	27,1

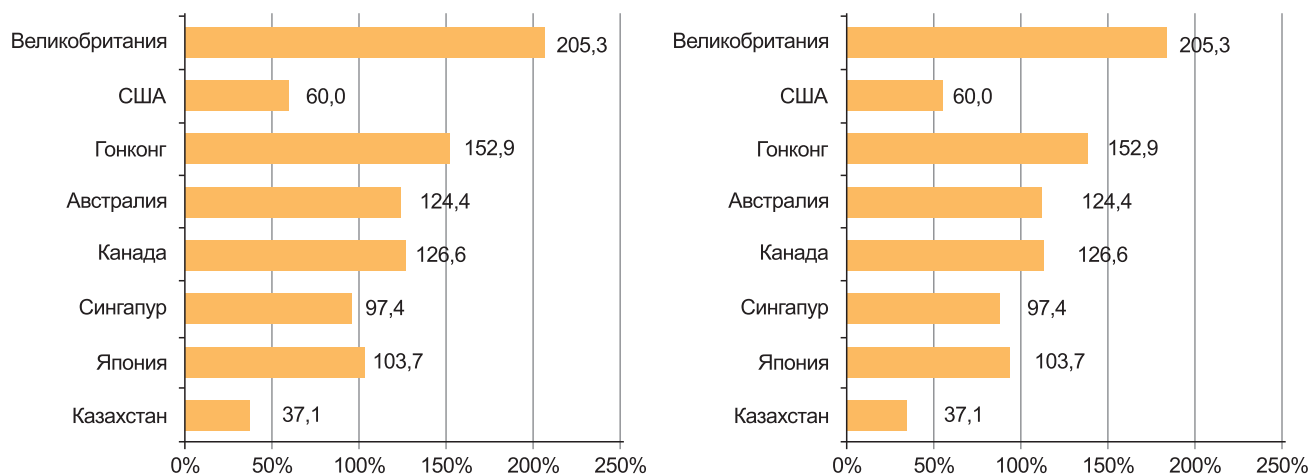
Источник: Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан.

Сравнивая Казахстан со странами, занимающими лидирующие позиции в рейтингах конкурентоспособности финансового сектора ВЭФ (Рисунок 1), можно заключить, что объемы частных кредитов этих стран при-

ближены или превосходят размеры ВВП. В Казахстане же, частные кредиты составляют лишь треть ВВП, при этом в последние годы наблюдается заметное снижение данного показателя.

Рисунок 1

### Отношение объемов частных кредитов к ВВП, %



Активы банков по состоянию на 01.01.2013 составили 13870 млрд. тенге, увеличившись на 8,2% по сравне-

нию с показателем прошлого года и на 18,6% за период 2007-2012.

Таблица 3

### Динамика показателей банковского сектора Казахстана

Финансовые показатели	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Активы	11 685	11 890	11 557	12 032	12 818	13 870
Обязательства	10 260	10 437	12 537	10 715	11 515	11 872
Собственный капитал	1 425	1 453	- 980	1 316	1 303	2 072,0
Кредиты	8 868	9 238	9 639	9 065	10 473	11 657
Вклады	6 424	6 873	7 799	6 851	7 797	8 532,8

Источник: Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан.

Совокупные обязательства банковского сектора за 2012 год увеличились на 357 млрд. тенге или на 3%, при этом в структуре обязательств БВУ наибольшую долю занимают вклады клиентов – 71,9% и выпущенные в обращение ценные бумаги – 8,4%.

За 2012 год кредитный портфель банков второго уровня повысился на 11,3%, составив на 1 января 2013 года 11657 млрд. тенге. Наибольшую долю в ссудном портфеле составляют займы юридическим лицам (60,5%), займы физическим лицам составляют – 21,7%, займы субъектам малого и среднего предприниматель-

ства - 16,0%.

Значительная сумма кредитов банков приходится на такие отрасли, как торговля (доля в общем объеме – 21%), строительство (15%), промышленность (12%). При этом кредиты на транспорт и сельское хозяйство составляют 4,0% и 3,8%, соответственно.

По объектам кредитования наиболее востребованными являются кредиты на приобретение оборотных средств (27,70%), новое строительство и реконструкцию (15,60%), на потребительские цели граждан (12,30%).

Таблица 4

**Займы банков по объектам кредитования по состоянию на 1 января 2013 года**

	Кредиты	
	млн. тенге	в процентах
Приобретение оборотных средств	2 436 614	27,70
Приобретение основных фондов	866 785	9,90
Новое строительство и реконструкция	1 372 241	15,60
Строительство и приобретение жилья гражданами	855 393	9,70
Потребительские цели граждан	1 076 926	12,30
Приобретение ценных бумаг	58 936	0,70
Приобретение приватизируемых государственных объектов	78	0,00
Прочие цели	2 114 396	24,10

*Источник: Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан.*

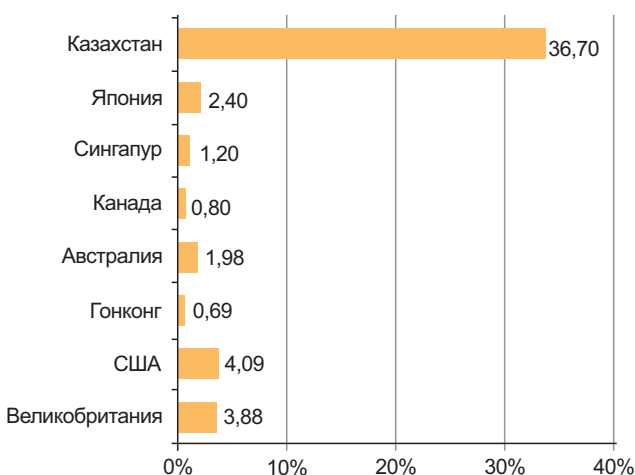
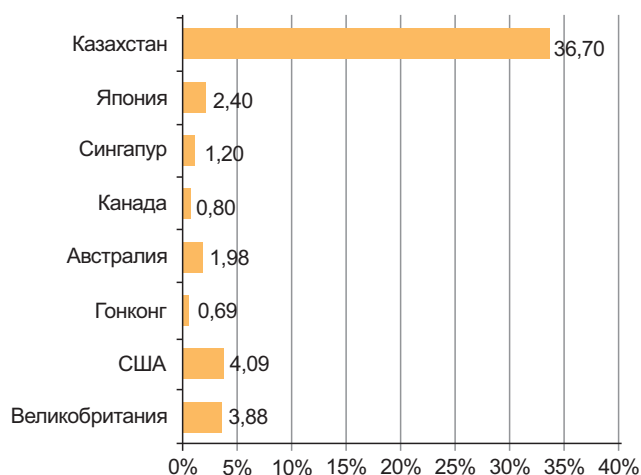
**Эффективность.** По данным Национального Банка, после кризиса наблюдалось сокращение числа платежеспособных заемщиков, что существенным образом сказалось на качестве ссудного портфеля банковского сектора. В структуре ссудного портфеля банков на 01.01.2013г. доля стандартных кредитов составила всего 25,5%, в то же время сомнительных – 43,4%, безнадежных – 31,0%.

Доля неработающих кредитов (сомнительные займы 5 категории и безнадежные) составила 36,7% в общем банковском портфеле [1]. Рассматривая данный показатель для развитых стран в 2012 году можно сказать, что, несмотря на кризис, им удалось сохранить низкую долю неработающих займов в общем объеме кредитов по сравнению с отечественным банковским сектором.

Рисунок 2

**Доля неработающих займов в общем объеме займов**

в процентах



В связи со значительной долей проблемных кредитов в ссудном портфеле, банки придерживались невысокой кредитной активности с целью недопущения дальнейшего роста проблемных займов.

Кризис сказался негативно на доходности банковского сектора, в большей степени на крупных банках. Несмотря на значительную государственную помощь, 10 из 38 казахстанских банков показали отрицательную доходность по состоянию на 01.01.2012. По итогам 2011 года убыток банковского сектора составил 37,6 млрд. тенге, по итогам 2012 года банковский сектор показал прибыль в размере 214,6 млрд. тенге.

Показатели рентабельности банковского сектора за 2012 год показывают превышение над минимально допустимыми значениями. Так, пороговое значение показателя доходности активов (ROA) составляет не менее 1%, значение доходности собственного капитала (ROE) - не менее 15%. По итогам 2012 года ROA составило 1,61%, ROE - 26,52%, в 2011 году ROA - 0,10%, ROE - 0,94%.

Чистая процентная маржа (отношение разницы процентных доходов и процентных расходов к величине активов), показывающая, насколько доходы от активных операций способны покрывать расходы по пассивным операциям составила – 4,2%. Оптимальным значением данного показателя является 4,5%. Чистый спред (разность между процентами, получаемыми по активным операциям и уплачиваемым по пассивным) составил – 2,1%. Оптимальное значение чистого спреда - не менее 1,25%.

Одним из положительных моментов развития банковского сектора в последние годы является рост депозитной базы и переориентация банков второго уровня на пополнение ресурсной базы посредством привлечения вкладов клиентов. Вклады физических и юридических лиц выросли до 8533 млрд. тенге в 2012 году, в 2007 году депозиты находились на уровне 6424,0 млрд. тенге.

С точки зрения эффективности банковского сектора, в целом, по оценкам экспертов, большое влияние на конкурентоспособность казахстанского банковского сектора оказывает наличие банков с иностранным участием, так как их преимуществом является передача инновационных технологий от материнских банков в области автоматизации и реинжиниринга бизнес-процессов. При этом эти банки имеют доступ к более дешевым источникам фондирования (капитал материнских банков) и, соответственно, оказывают давление на снижение стоимости кредитных продуктов на казахстанском рынке [2].

**Доступность.** Согласно данным социологического исследования, проведенного в 2012 году исследовательским центром «Сандж» на тему «Доступность банковского кредитования МСБ и ипотеки в Казахстане», 16% респондентов отметили, что банковские кредиты легко доступны, при этом 59% опрошенных оценили банковские услуги как доступные, но требующие больших затрат времени и усилий. 15% считают, что кредиты доступны только при наличии связей и знакомств [1].

По информации Национального Банка средние процентные ставки в банках Казахстана, по данным на 01.01.2013 для физических лиц составили около 22%, для юридических – 11%.

Для сравнения по официальным данным Центрального Банка Англии на 01.01.2013 средневзвешенная процентная ставка по кредитам для юридических лиц

составила 3,12%, для физических лиц (ипотечный кредит) – 3,36%, потребительское кредитование - 7,70% [4].

Данный разрыв в процентных ставках указывает на значительные ценовые барьеры, имеющиеся в Казахстане для получения кредита как у субъектов предпринимательства, так и у населения.

Заметное отставание также наблюдается по таким параметрам доступности как количество филиалов банков, а также доля населения, имеющих банковские карты.

Таблица 5

**Показатели доступности банковского сектора**

	Количество филиалов банков (на 100 тыс. чел.)	Доля населения (старше 15 лет), имеющего банковский счет, %	Количество банкоматов (на 100 тыс. человек)
США	36	87,96	174
Великобритания	26	97,20	65
Австралия	32	99,06	162
Япония	34	96,42	133
Канада	25	95,80	220
Гонконг	24	88,69	-
Казахстан	3	42,11	63

Источник: Составлено по данным МВФ, ВЭФ.

По данным Национального Банка усиление конкуренции между банками за платежеспособных заемщиков в период 2011-2012 годы способствовало появлению новых кредитных программ, нацеленных на розничных потребителей: молодых семей, государственных служащих, пенсионеров и студентов. С целью расширения клиентской базы банки отменяют комиссии: за выдачу кредита, за обналичивание денежных средств со счетов для использования кредита, а также за перечисление платежа по кредиту со счета другого банка.

Большое внимание банками также уделялось развитию дистанционных каналов обслуживания (интернет-банкинг, банкоматы, терминалы безналичного самообслуживания) с целью обеспечения доступности услуг в любое удобное для клиентов время. Кроме того продолжалось совершенствование продуктовой линейки по POS-кредитованию, в том числе за счет более гибких ставок и условий кредитования, а также специальных программ по кредитам с использованием скидок от торговых организаций. Одним из стимулов для заемщиков также явились льготные условия (невысокие процентные ставки и приемлемые сроки кредитования), предлагаемые в рамках государственных программ, таких как «Дорожная карта бизнеса - 2020» и программа АО «Фонд Развития Предпринимательства «Даму» [3].

Данные факторы, в целом отражают улучшение параметров конкурентоспособности «Доступность финансовых услуг» и «Наличие финансовых услуг» (ассортимент услуг) Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума (далее – ГИК ВЭФ) за 2012г.

Таблица 6

**Динамика показателей параметров конкурентоспособности «Доступность финансовых услуг» и «Наличие финансовых услуг» (ассортимент услуг) ГИК ВЭФ за 2010-2013 годы**

Показатель	2010-2011 (139 стран)		2011-2012 (142 страны)		2012-2013 (144 страны)	
	Место	Место	Значение	Место	Значение	
Ассортимент финансовых услуг	93	91	4,1	79	4,5	
Доступность финансовых услуг	102	103	3,6	78	4,0	

Источник: <http://www.weforum.org/>.

**Стабильность.** Банковский сектор Казахстана отличается высокой степенью концентрации. 60% всего банковского рынка занимает пять крупных банков: АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный Банк Казахстана», АО «БТА Банк», АО «Банк ЦентрКредит» и АО «АТФ Банк». Практически такую же долю данные банки посредством своих дочерних и аффилированных структур занимают в пенсионном, страховом и лизинговом рынках.

По данным Рейтингового Агентства РФЦА, высокая зависимость внутреннего рынка страны от небольшой группы банков потенциально влияет на устойчивость всей банковской системы в периоды кризиса, а также снижает качество предоставляемых услуг ввиду отсутствия конкуренции между крупнейшими и мелкими банками [2].

Стабильность банковского сектора связана с достаточностью капитала, т.е. способностью банковской системы погашать финансовые потери за свой счет, не используя для этого деньги клиентов. В качестве измерителя достаточности капитала используются показатели отношения собственного капитала банка к активам, взвешенным с учетом риска. Взвешивание активов производится по разработанной схеме так, что более рискованным активам присваивается более высокий коэффициент риска. Коэффициенты достаточности капитала демонстрируют приемлемый уровень: к1-1 – 11,6% (должно быть не менее 8%), к1-2 – 13,6% (должно быть не менее 6%), к2 - 18,1% (должно быть не менее 12%). Необходимо отметить, что за 2012 год произошло суще-

ственное увеличение собственного капитала банковского сектора, почти в 1,5 раза по сравнению с данными 2011 года.

Показатели ликвидности банковского сектора демонстрируют стремление банков к поддержанию высокого уровня ликвидности одной из причин которого является значительная доля краткосрочных обязательств в структуре фондирования. Так, значение коэффициента текущей ликвидности банка (отношение среднемесячных высоколиквидных активов банка к среднемесячному размеру обязательств) составляет 0,8, в то время как минимальное значение 0,3. Коэффициент срочной ликвидности к4-1 (отношение среднемесячного размера высоколиквидных активов к среднемесячному размеру срочных обязательств с оставшимся сроком до погашения до семи дней включительно) составляет 5, тогда как минимальное значение - 1. В целом, отношение высоколиквидных активов к совокупным активам составило 17,6%.

По данным Национального Банка, банки аккумулируют ликвидность, но не направляют ее на новое кредитование, а ведут консервативную кредитную политику. Ликвидность накапливается для возможного покрытия дальнейших убытков и формирования провизий. При этом избыток ликвидности в банках зачастую приводит к снижению их доходности и рентабельности, а также к вынужденным мерам по сокращению издержек и оптимизации расходов.

Зависимость активов банковского сектора от внешних заимствований по-прежнему остается достаточно высокой, несмотря на ее снижение за последние годы. За период с декабря 2007 года по август 2011 года внешний долг Казахстана вырос с 11 656 млрд. тенге до 18 184 млрд. тенге, или на 56%. В структуре внешнего долга за указанный период банковский сектор снизил объем внешних заимствований с 5 527 млрд. тенге до 2 436 млрд. тенге (на 55,9%), несмотря на всплеск объема заимствований банками второго уровня в 2007 году. Удельный вес банковских заимствований в суммарном объеме внешних обязательств Казахстана составил 13,8% в 2012 году [4].

По данным Рейтингового Агентства РФЦА качество кредитных портфелей банков является ключевым фактором, влияющим на прочность казахстанских банков. Государственные меры по поддержке финансового сектора помогли стабилизировать банковскую систему, однако в целом экономическая активность остается ограниченной ввиду застойного роста кредитования и трудностей по списанию банками проблемных кредитов за баланс.

Результаты анализа конкурентоспособности банковского сектора РК, представлены в таблице 7.

Таблица 7

**Конкурентоспособность банковского сектора Республики Казахстан**

	Размер	Эффективность	Доступность	Стабильность
Банковский сектор	37,1% ВВП	- показатели рентабельности превышают пороговые значения - показатели качества активов низкие	- высокие кредитные ставки - малое количество филиалов банков и доли населения, имеющих банковские счета	- показатели достаточности капитала соответствуют оптимальному уровню - показатели ликвидности превышают необходимый уровень - высокая доля неработающих займов - высокая концентрация

Примечание: Составлено автором.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели конкурентоспособности банковского сектора Казахстана отражают невысокий уровень. Размер финансового сектора относительно мал в сравнении со странами-лидерами. Невысокая эффективность и стабильность обусловлена низким качеством кредитного портфеля банковской системы. Показатели доступности демонстрируют отставание по ряду параметров от развитых в финансовом отношении стран, хотя в последние годы наметилась тенденция по улучшению доступности банковских услуг. Кроме того, на сегодняшний день одной из существенных проблем банковского сектора остается низкое качество кредитного портфеля. Низкое качество

активов может указывать как на снижение платежеспособности заемщиков, так и на недостаточную оценку заемщиков банками. Так аналитики международного рейтингового агентства Moody's указывают на то, что казахстанские банки систематически недооценивают кредитные риски. В результате очевидны последствия, с которыми банковские учреждения не могут справиться до сих пор. В этих условиях, на сегодняшний день одним из актуальных аспектов улучшения банковской практики должно стать усиление внимания топ-менеджеров банков к оценке рисков, совершенствование навыков кредитного анализа в банках и применение современных инструментов оценки рисков.

#### **Использованная литература:**

1. «Доступность банковского кредитования МСБ и ипотеки в Казахстане», исследовательский центр «Сандж», 2012г.
2. «Обзор банковского сектора Казахстана» Рейтинговое агентство Регионального финансового центра города Алматы, 2012г.
3. Обследование банков второго уровня «Состояние и прогноз параметров кредитного рынка», Национальный Банк Республики Казахстан. Январь 2012г.
4. Statistical release, Effective interest rates, Bank of England, //www.bankofengland.co.uk.

#### **Резюме:**

Бұл мәтінде авторлар банк жүйесінің бәсекелестігін бағалауға мүмкіндік беретін көрсеткіштер жүйесін ұсынады. Ұсынылған әдістеме негізінде соңғы жылдар үшін қазақстандық банк жүйесінің бәсекелестігінің негізгі параметрлеріне талдау жасалған.

В данной статье авторами предложена система показателей, по которой может быть проведена оценка конкурентоспособности банковской системы. На основе предлагаемой методики, проведен анализ основных параметров конкурентоспособности казахстанского банковского сектора за последние годы.

In this article the authors offers a system of indicators with the help of which the assessment of banking system competitiveness can be carried out. The analysis of Kazakhstan banking sector competitiveness' key figures is carried out on the basis of the offered technique.

#### **Сведения об авторах:**

Ахметжанова С. Б. – директор центра научной экономической экспертизы АО «Институт экономических исследований».

Кулыбекова А. М. - магистрант специальности «Финансы» ЕНУ им. Л.Н. Гумилева.

## Стратегия управления риском в банковском бизнесе: свойства, определения, методы

**Ф. Алимбаев**

*Казахстанско-Британский технический университет*

События социально-экономической жизни происходят в условиях неопределенности, неизбежного выбора, принятия решений и люди рискуют постоянно и повсеместно. Случаи полной определенности, полного знания, однозначности единичны.

В исследованиях риска велика заслуга зарубежных экономистов Ф. Найта и П. Бернстайна и др., в области финансов Дж.К. Эрроу, Г.М. Маркович, У.Ф. Шарп и др. Большой вклад в разработку риск-менеджмента внесли российские ученые и специалисты: Альгин А.П., Балабанов И.Т., Беляков А.В., Васильева А.С., Кудрявцев А.А., Мошенский А.Б., Селюков В.К., Уткин Э.А., Фролов Д.А. и др. Казахстанскому риск-менеджменту посвятили работы ученые и практические работники: Абдрахманов А., Абдрахманова Г.Т., Аханов С., Ахметов Ж.О., Ахметов А.Ж., Бердикулов А., Жамишев Б., Гаппаров Р., Исакова З.Д., Калиева Г.Д., Маркаров Т.В., Святов С.А., Тусаева А.К., Челекбай А.Д. и др.

Ученые Ф. Найт и П. Бернстайн в свое время так сформулировали роль и значение управления рисками - это: совокупность методических приемов, учитывающих способность активно воздействовать на будущее [1]; ключевые элементы энергии, обеспечивающие прогресс экономики [2, с. 20].

Управление рисками содержит риск-менеджмент и регулирование рисков. Риск-менеджмент как стратегическое средство способствует увеличению прибыли, рентабельности банка, организации, совершенствованию экономических, финансовых отношений. Регулирование риска сводится к реализации мероприятий, направленных на снижение вероятности наступления риска и уменьшение последствий его возникновения.

Среди множества причин, повлиявших на системный кризис банков Казахстана в 2007-2009 гг., экономисты указывают основные: отток иностранного капитала, некачественный риск-менеджмент в каждом банке, ослабление контроля, низкое качество и неэффективное макроэкономическое управление и пруденциальное регулирование Национальным банком над тем, откуда взяты займы банками [3-6]. Дело в том, что системные риски возникли из-за того, что Казахстан открыл экономику для притока прямых и портфельных рискованных инвестиций. Увеличились объемы иностранных заимствований банков, с одной стороны, и ускорился рост задолженности, с другой стороны. И хотя регулирующие органы - Агентство финансового надзора (АФН) и Национальный банк Республики Казахстан (НБ РК) ужесточали меры, направленные на снижение привлечения денег из-за рубежа, но крупные казахстанские банки объявляли, что будут привлекать синдицированные (консорциальные) займы. Синдицированный заем - заем, совместно сформированный и предоставленный двумя и более банками - участниками консорциума, заемщику и/или группе связанных заемщиков на основании одного договора займа. К примеру, АО «Банк «Каспийский» в марте 2007г. привлек синдицированный заем на большую сумму - 200 миллионов долларов США. Ведущими организаторами займа выступили UniCredit Group, ING Bank N.V. и Standard Bank Plc. В займе участвовало 34 иностранных банка из Европы, США, Ближнего Востока и Азии.

Тем самым создана система международного кредита или так называемая система накопления национального долга. Ликвидность строилась на внешних займах при укреплении реального курса национальной валюты. Бум кредитования повысил риски с 2007г., которые отражаются до сих пор и в долгосрочном периоде при ухудшении возврата кредитов в банковской системе. Валовой внешний долг Казахстана в 2012г. составил 137,0 млрд. долл., или почти 60% ВВП [6]. Кредиты с просрочкой платежа свыше 90 дней за четыре года на 1 января 2013г. по сравнению с 1 января 2009г. возросли в 7,3 раза. Почти каждый третий (30%) кредит оказался просроченным. Негативные тенденции повышают остроту нового возникновения и роста кредитного риска, тормозящего экономического роста.

Интерес к риску повышается и в связи с тем, что в имеющейся зарубежной, отечественной экономической литературе нет четкости в определениях риска, сущность категории «риск» рассматривается, главным образом, с позиции потерь, неудач в бизнесе. В Оксфордском толковом словаре сущность риска разъясняется в двух значениях:

- 1) «возможность пострадать от какой-либо формы убытка или ущерба;
- 2) вероятность понести убытки от коммерческой деятельности» [7, с. 365].

Казахстанский ученый Челекбай А.Д. также дает одностороннее определение, не проводит сравнения риска с шансом: «Риск – это всегда вероятность потерять конкретные деньги...». [8, с. 10].

Не соглашаясь с подобным мнением, другая группа ученых справедлива в том, что риск следует отождествлять не только с угрозами потерь, но и с шансом. Шанс – это предполагаемое событие, способное принести кому-либо успех, выгоду в виде прибыли, пользы, «действия на удачу» в надежде на счастливый исход. В словаре иностранных слов под понятием «шанс» подразумевается «вероятность, возможность успеха, удачи осуществления чего-либо». [9, с. 561]. Такой же позиции придерживаются Альгин А.П. [10, с. 20]; Балабанов И.Т. [11, стр. 31]; Вяткин В.Н., Вяткин И.В., В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринославский, Дж. Хэмптон [12, с. 8]; Глущенко В.В., Глущенко И.И. [13, с. 146]; Саркисова Е.А [14, с. 4-5]. Вяткин В.Н., Вяткин И.В., В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринославский считают, что именно отсутствие такого понятия, как «шанс» вызвало неразбериху в понятии «риск» или «возможность особенно благоприятных событий – это тоже риск» [11, с. 8]. В банковском менеджменте четко выражены риски-потери или чистые риски - кредитный, ликвидности и риски-шансы - процентный, валютный, инвестиционный.

Умение управлять рисками не могут обеспечить банку, организации безрисковую деятельность, но позволят более эффективно действовать в рискованных условиях. Исакова З.Д. заключает, что банки Казахстана «часто несут убытки не по причине принятия высоких рисков, а в результате неэффективного управления риском и слабого контроля, а также возможного мошенничества» [15, с. 64].

В литературе неоднозначны и определения элемен-

там, свойствам риска. Так, Альгин А.П. указывает, что риску присущи четыре свойства: противоречивость, альтернативность, неопределенность, конкретно-исторический характер. [10, с. 20]. Саркисова В.Е. придерживается такого же мнения, добавляя еще одно свойство – это будущность риска, дальнейшие результаты. [14]. Вяткин В.Н., Вяткин И.В., Гамза В.А., Екатеринбургский Ю.Ю., Дж. Хэмптон полагают, что риск формируют три главных элемента: неопределенность, потери, значимость [12, с. 10].

Цель настоящего исследования – систематизировать и расширить спектр свойств риска, соответствующих им методов управления в зависимости от склонности специалистов к риску, от результата воздействия рискового события в бизнесе на агента. В такой постановке научный поиск всех свойств риска и во взаимосвязи с методами управления рисками произведен в Казахстане впервые. Даны авторские определения рисковому событию, риску.

В качестве субъекта риска выступает экономический агент - индивид, инвестор, группа, коллектив, общество с определенными предпочтениями и возможностями. Из всех предпочтений особая роль принадлежит склонности к риску. Склонность к риску представляет собой стратегию рискового субъекта, сознательно идущего на повышенный риск. По характеру поведения, склонности к риску экономические агенты, на наш взгляд, разделяются на следующие группы:

- первая группа – агенты расположены идти на большой риск ради высокой прибыли, они испытывают удовольствие от процесса азарта;

- вторая группа - агенты консервативные меньше стремятся рисковать, некоторые из них крайне не уверены и если решаются на риск, то только в обмен на дополнительный ожидаемый успех или устанавливают предельный объем риска независимо от уровня доходов, например, ограничение сумм расходов, установление экспортных квот или стараются обезопасить себя от возможных рискованных ситуаций, заключая договор страхования жизни, здоровья, автомобилей, имущества, домов;

- третья группа – агенты безразличны к риску, действуют «наугад, на удачу»;

- четвертая группа – агенты не расположены к риску, отказываются от риска, рискованной деятельности, от премии за риск и они наиболее распространенная группа людей.

Качественное управление рисками основано на разработке и сочетании стратегических и тактических решений. Стратегия управления риском, как системообразующая цель общей стратегии управления банка делится на две основные категории:

1) стратегия склонности к риску, если экономический агент предпочитает за больший риск получить значительно больший доход;

2) стратегия отказа от риска, от рискованной деятельности, если экономический агент знает, что больший риск обеспечивается меньшим ростом дохода. Так, в посткризисный период поток дешевых иностранных заимствований иссяк. В связи с нарастанием кредитной задолженности в банках Казахстана за последние годы определенная часть инвесторов больше не желает рисковать, опасаясь инфляции, роста цен, повышения процентных ставок. На долговом рынке Казахстана снизился интерес инвесторов к государственным облигациям и другим ценным бумагам.

Стратегические методы управления нацелены на разработку и умелое применение набора действий, свойств до возникновения рискованной ситуации, учет возможных ошибок, последствий воздействия неблагоприятных факторов и экстремальных ситуаций, с которыми сталкивались в прошлом периоде. Рисковым событием,

на наш взгляд, считается событие, результат которого под воздействием факторов на управляемый объект, по оценке лица, принимающего решение, будет хуже / или лучше ожидаемого, планируемого или критического уровня. Наряду со стратегическими разрабатываются тактические методы управления рисками. Значимость тактических методов в следующем: применяются после возникновения рискованной ситуации; служат информационной базой для последующего развития стратегических методов; основаны на мониторинге и ситуационном управлении рисками. Мониторинг риска направлен на контроль состояния управляемого объекта и/или внешней среды в текущий момент времени. Ситуационное управление рисками сводится к применению типовых упреждающих методов управления в зависимости от возникновения рискованной ситуации или признаков, предвещающих ее возникновение.

В управлении риском весьма важно оценить результат, чтобы внести соответствующие поправки в стратегию. Балабанов И.Т., Саркисова В.Е. подчеркивают, что при наступлении рискованного события возможны три экономических результата: 1) отрицательный; 2) нулевой - когда наступление рискованного события невозможно; к такому относятся риски, формирующиеся под влиянием окружающей среды, при которых сами объекты, и процессы могут быть устойчивыми, безрисковыми; 3) положительный [11, с. 31; 14, с. 3].

Большинство ученых и экономистов отождествляют риск с двух сторон:

а) с положительным явлением: шансом. Позитивные результаты, как и негативные, должны быть контролируемы и управляемы. В противном случае, при определенных условиях неуправляемые положительные изменения могут привести к отрицательным последствиям. Так, чрезмерный рост активов при отставании роста капитала, значительные объемы инвестиций, связанные с недвижимостью, увеличивающийся уровень принимаемого казахстанскими банками странового риска, связанного с финансированием нерезидентов привел к тому, что существующая система управления ими не справилась со своими задачами. Помимо этого, банковский сектор Казахстана характеризуется высокой концентрацией активов у небольшой группы банков. Среди них доминируют пять крупных – АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный банк Казахстана», АО «БТА Банк», АО «БанкЦентрКредит» и АО «АТФ Банк». Их активы занимают 73% всех активов банковского рынка. У банков может возникнуть риск концентрации в случае ухудшения платежеспособности или банкротства крупнейших банков, что может пошатнуть финансовую устойчивость банковской системы Казахстана;

б) с отрицательным явлением в форме потерь, упущения, ущерба, убытка, отклонения от ожидаемых значений, от намеченной цели. Отрицательный результат может быть вызван или увеличен определенным условием, называемым рискованностью. Потеря представляет собой непреднамеренное сокращение стоимости в результате реализации опасности, побудившей ее. [12, с. 11]. В отличие от потери упущение подразумевает непреднамеренное недополучение возможной выгоды. Термин ущерб является синонимом понятия «вред» и характерно только для риска-потерь.

Убытки определяются как расходы. Например, расходы, произведенные кредитором в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства должником; или как доходы, не полученные кредитором, если обязательство было бы исполнено должником.

Отклонения от ожидаемых значений могут произойти в ходе действия множества непредвиденных случайных субъективных обстоятельств. Случайное событие такое, которое в похожих условиях происходит неодинаково и

заранее его нельзя предвидеть. Отклонения от выбранной цели возникают, если может быть получена большая прибыль, чем предполагалось. Например, вследствие перехода банков на оказание нового модифицированного продукта. Учитывая потребительские вкусы клиентов, особенно семей, банк «Каспийский» с 2010г. перешел на новый потребительский кредит – «Евроремонт», с понижением процентной ставки и увеличением суммы – до 3 млн. тенге, а с 2013г. – до 5 млн. тенге. Но введение подобных новых банковских продуктов по оценкам специалистов может вызвать новый бум – и уже потребительского кредитования [5].

Риск, по нашему мнению, обладает следующими свойствами: неопределенность, вероятность, наличие анализа, безразличность, уменьшение (увеличение) предсказуемости рискованного события, противоречивость, альтернативность, неожиданность, неуверенность, предположение, выгода, ущерб, конкретно-исторический характер, качество жизни. Свойства имеют отрицательные и/или положительные результаты. На практике каждая группа риск-менеджеров применяет свои методы управления рисками. Опираясь на труды ученых: Альгина А.П.; Бернштейна П.; В.Н. Вяткина, И.В. Вяткина, В.А. Гамзы, Екатеринославского Ю.Ю., Дж. Хэмптона, Саркисовой Е.А.; Балабанова И.Т.; А.А. Лобанова и А.В. Чугунова; Дж. К.Эрроу и др., определим и сопоставим названные свойства для «риска-потерь» и «риск-шанса» в банковском бизнесе. Изложим результаты обобщений следующих свойств:

#### 1. Неопределенность

Риск-потеря, неудача. Неопределенность – свойство перемен любой деятельности, когда возможно разное развитие событий, а не только желаемое, и вероятность наступления события не устанавливается. Риск служит одним из способов «снятия» неопределенности. [10, с. 28]. Американский экономист Дж. К.Эрроу пишет: «... агенты могут защитить себя от неопределенности (например, диверсифицируя портфель активов), но никогда не будут действовать, таким образом, если считают, что неопределенности нет». [17, с. 12]. Неопределенность неоднородна по форме проявления, по содержанию хозяйственной ситуации и обусловлена действием множества таких факторов:

1. Отсутствие или недостаток, неточность информации о хозяйственной ситуации, о вероятных будущих событиях. Последние глобальные финансовые кризисы выявили, что одна из причин рисков - отсутствие или неумелое использование информации о внешней среде. В рыночной экономике информация между агентами распределена асимметрично. Одним агентам важная информация доступна, остальным – нет, что служит основанием для формирования неопределенности. Вследствие асимметричной информации возникают интерналии и экстерналии. Интерналии – это издержки или выгоды, получаемые участниками сделки, которые не были оговорены заранее. Экстерналии образуют внешний эффект в экономике, воздействие рыночной транзакции на третьих лиц, не опосредованное рынком. Например, причиной возникновения отрицательных внешних эффектов может быть существенная асимметрия информации между менеджерами банка и структурами, которые их контролируют. Асимметричность информации нарушает принцип действия рыночного механизма. Ценовые сигналы перестают отражать реальное положение дел. Например, потребитель, приобретая кредит на покупку дома, должен располагать сведениями о величине своих доходов в будущем, предполагаемом курсе валют. В период финансового кризиса правительство Казахстана оказало финансовое содействие банковской системе в виде вливаний в капитал банков. Такая поддержка помогла снизить банковские риски, стабилизировать и ло-

кализировать особенно проблемные зоны банков. Однако в дальнейшем банковская система Казахстана должна решать проблемы рисков собственными внутренними силами без правительственного вмешательства.

2. Случайность. Случайные события составляют предмет изучения теории вероятностей. «Объективной основой риска служит конкуренция, рыночная стихия, случайная игра многочисленных аспектов купли продажи на рынке и т.д.». [10, с. 25]. При большом числе «наблюдений за случайностями обнаруживается действие определенных закономерностей». [11, с. 32]. При неопределенности вероятности неизвестны, отсутствует возможность исчислить вероятность исхода события. [10, с. 28-30; 12, с. 10; 11, с. 32-33; 16, с. 242].

3. Противодействия. К ним относятся: а) катастрофа, пожар, другие природные явления; б) война, революция; забастовка; в) конфликты в трудовых коллективах; г) конкуренция; д) нарушение договорных обязательств; е) изменение спроса; ж) аварии; кражи; з) перестройка технологических и других процессов, неподкрепленная соответствующими экономическими и моральными стимулами и т.д. [10, с. 28-29; 12, с. 32-33].

4. Ограниченность, недостаточность материальных, финансовых, трудовых и других ресурсов [10, с. 30].

5. Относительность процесса познания человеком окружающей среды.

6. Невозможность однозначного познания объекта при данном уровне и методах научного познания.

7. Относительная ограниченность сознательной деятельности человека, различия в социально-психологических установках, намерениях, оценках, стереотипах поведения.

8. Имеет широкий диапазон: от полного неведения о будущих событиях до возможности хотя бы приблизительно определить крайние пределы случайных величин и предсказать интервалы наиболее вероятных их значений.

Задачи менеджмента: 1) разрешить, как, из каких источников найти недостающую и достоверную информацию; 2) определить, какую часть неопределенности в состоянии взять на себя организация, т.к. конечная цель ее деятельности – обеспечить стоимость для своих сотрудников. В достижении этого результата у каждого сотрудника банка есть своя доля неопределенности.

Риск-шанс, успех. Шанс существует тогда, когда возможно не единственное развитие событий. [11, с. 31]. Шанс связан с наличием выбора из предполагаемых альтернатив, возможных путей будущего развития, выяснения вероятности отклонения от предсказанных моделей. Единый таможенный союз (ТС), как форма межгосударственной интеграции: 1) принесет экономические, политические и социальные выгоды для стран-участников: России, Казахстана и Беларуси; 2) создаст условия для свободного движения товаров, денег, перемещения транспорта и граждан трех государств, активизации инвестиционного сотрудничества. Вместе с тем «создание ТС также оказывает давление на ценообразование внутри Казахстана, ввиду существующего диспаритета по ценам на продовольствие и горюче-смазочные материалы с Россией». [3, с. 35]. Поэтому, НБ РК совместно с Правительством РК учитывают влияние внешних экономических факторов и проводят антиинфляционную политику, не допускающие дефолта банковской системы.

Методы, инструменты управления рисками.

1. Методы локализации риска, особенно крупные банки, внедряющие инновационные продукты, новые виды продуктов. Четко выявляются источники риска – опасные этапы, участки работы. Над рисками устанавливается контроль для своевременного принятия антирисковых мероприятий. В посткризисный период специалисты рекомендуют банкам предлагать новые продукты, не

несущие риска раздувания нового кредитного пузыря. Например, перейти от классических кредитов на кобрендный продукт – универсальную банковскую карту на платформе Visa. Преимущества карточки для потребителей кроются в возможности, кроме стандартных банковских операций приобретать в магазинах сети и компаний-партнеров товары со скидкой и накапливать бонусы [5].

2. Методы диссипации (рассеивания) риска - более гибкие инструменты управления:

а) методы распределения общего риска между стратегическими партнерами, физическими лицами путем создания акционерных обществ, ассоциаций, холдингов, синдикатов (банков-сокредиторов), интеграции крупнейших национальных финансовых институтов. Вместе они заинтересованы в успехе общего дела, в уменьшении уровня собственного риска;

б) методы профилактики или диверсификации, при которых увеличиваются разнообразные виды деятельности, рынки сбыта, каналы поставок, инвестиции.

3. Методы компенсации риска помогают снять большую часть неопределенности:

а) стратегическое планирование, если процесс разработки стратегии проходит через все сферы деятельности организации;

б) прогнозирование внешней экономической обстановки основано на отслеживании текущей информации о соответствующих процессах: в разработке сценариев развития внешней среды организации, прогнозировании поведения возможных партнеров или действий конкурентов, изменений в секторах и сегментах рынка;

в) мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды – применяют методы, интенсивно формирующие спрос на свою продукцию (сегментация рынка и оценка его емкости; организация рекламной компании; анализ поведения конкурентов; выработка конкурентных стратегий);

г) методы создания и использования системы резервов внутри самой организации или методы самострахования - используются для больших убытков и если затраты на резервирование средств меньше стоимости страховых взносов на страхование; для этого создаются страховые запасы сырья, материалов и комплектующих, резервные фонды денежных средств, формируются планы по их мобилизации в условиях кризиса, устанавливаются новые контакты и связи; за счет средств таких фондов покрываются текущие убытки;

д) привлечение внешних (кредитных) ресурсов, если у банка или организации не хватает или нет внутренних ресурсов, то за счет использования займа покрываются убытки; однако при этом может возникнуть риск не возврата займа;

е) активный целенаправленный маркетинг с использованием интенсивных маркетинговых инструментов, формирующих спрос на банковскую продукцию: рекламные акции, дифференциация продуктов, фокусирование на определенные группы потребителей;

ж) методы проверки потенциальных партнеров по бизнесу и тщательного подбора кадров.

4. Чаще всего используются методы отказа от риска, которые делятся на:

а) методы отказа от услуг неизвестных или сомнительных фирм, ненадежных партнеров, клиентов; специалисты создают регламент принятия решений в условиях неопределенности;

б) методы отказа от рискованных инновационных, инвестиционных проектов, рискованной деятельности;

в) методы страхования рисков, вероятных потерь.

5. Метод действия «наугад, наудачу» - при отсутствии возможности получения полной информации менеджеры, опираются на опыт, интуицию. [11, с. 31-32].

6. В условиях посткризисного периода особую значимость приобретают оценки кредитного риска по рекомендациям Базельского комитета, внедрение новой системы классификации активов по степени риска и переход к новой рейтинговой оценке заемщиков [19, с. 265; 10, с. 65]. «Будет продолжена работа по ограничению внешнего фондирования до уровня не более 30% от совокупных банковских обязательств и сокращению рисков по внешним активам финансовых организаций» [4].

2. Вероятность

Риск-потеря, неудача. Вероятность - это возможность получения определенного результата (позитивного, негативного). Она зависит от природы вероятных событий и от возлагаемых на них надежд или опасений. Методы расчета вероятности - объективный и субъективный. Объективный метод основан на расчете частоты наступления события при наличии достаточного количества статистических данных. Субъективный метод дает предположения относительно определенных результатов событий на базе суждений или личного опыта. Разные эксперты располагают различной информацией, различной возможностью ею оперировать, имеют разную квалификацию, поэтому субъективные оценки вероятности сильно варьируются. Самый приемлемый подход - сочетание объективного и субъективного методов расчета.

Степень риска выражается математически. Относительный риск – отношение риска возникновения неблагоприятного состояния в одной группе к риску этого состояния в другой группе. При этом группы формируются заранее, а возникновение исследуемого состояния ещё не произошло.

Например, отношение частоты потерь прибыли среди филиалов банка, подвергавшихся рисковому событию. Степень вероятности колеблется от 0 (невозможность) до 1 (неизбежно наступит). Сумма вероятностей всех альтернатив должна быть равна единице. На практике надо учитывать и условные вероятности, при которых вероятность события зависит от предыдущих исходов. Условные вероятности начали разрабатывать Блез Паскаль и Пьер Ферма еще с 1654г. Согласно теории ожидаемой полезности, предпочтения субъектов риска зависимы линейно по вероятности. Чем выше предполагаемый доход, тем выше и риск, и наоборот, чем выше предполагаемый риск проводимой операции, тем большей доходности ожидают специалисты. Выбранное решение «обладает некоторой вероятностью желаемого результата (возможность успеха), вероятностью неудачи (возможность неуспеха) и вероятностью отклонения от предполагаемой цели...степень риска зависит от меры учтенной неопределенности» [10, с. 9, 33, 27; 11, с. 32].

Риск-шанс, успех. Относительный шанс - отношение вероятности того, что событие произойдет, к вероятности того, что событие не произойдет, при условии, что каждая возможность одинаково вероятна. Но шанс (риск) нельзя определять через вероятность. Хотя они содержат одну и ту же информацию, но выражают ее по-разному. Например, если вероятность получения прибыли (P) составляет 0,4, то шансы банка быть рентабельным равны:  $p/(1-p)$  или  $0,4/(1-0,4)=0,67$ . [20]. Отношение шансов (ОШ = A/B: C/D) можно рассчитать и как соотношение шансов события в одной группе к шансам события в другой группе. Эти показатели используются в анализе, контроле и в исследованиях.

Методы, инструменты управления рисками.

1. Методы передачи рисков:

1.1 Методы страхования как система экономических отношений сводятся к образованию страхового фонда, предназначенного для преодоления и возмещения потерь, ущерба, вызванных страховыми случаями путем выплаты страхового возмещения и страховых сумм. Виды страхования:

а) чистое страхование - субъект риска заключает со страховой компанией договор (страховой полис): произойдет страховой случай или нет. Страховая компания на основе математической статистики рассчитывает вероятность наступления риска, оценивает степень возможности свершения данного события, а также размер возможного ущерба или выгоды от него;

б) сострахование - два страховщика и более составляют совместный договор с указанием степени участия каждого страховщика в страховании одного и того же риска или отдельные договоры на страховые доли каждого страхователя;

в) двойное страхование - страхование у нескольких страховщиков одного и того же объекта от возникновения одних и тех же рисков ситуаций;

г) перестрахование - страхование одним страховщиком (перестрахователем) на определенных договором условиях риска исполнения всех или части своих обязательств перед страхователем у другого страховщика (перестраховщика).

1.2 Метод хеджирования – это передача риска другому лицу, «спекулянту» в результате неблагоприятного изменения курса валют, цен на товар, процентных ставок, возможно и без выплаты страховых взносов.

1.3 Аутсорсинг затратных рисков функций как метод передачи риска используется только в случае, если можно четко определить угрозы, опасности.

Ответственность за снижение возможности возникновения риска возлагается на стороннюю организацию.

2. Методы отказа от рисков применяются, если вероятность реализации риска велика, а размер возможного риска большой.

3. Методы отказа от рисков деятельности:

а) метод снижения частоты ущерба или предотвращения убытка – применяется, если возможность ущерба небольшая, а вероятность реализации риска высока; проводятся мероприятия, направленные на снижение вероятности наступления риска до тех пор пока стоимость их проведения меньше выигрыша обусловленного ими;

б) метод уменьшения размеров убытков применяется дополнительно, если размер возможного ущерба большой, вероятность реализации риска не велика.

3. Альтернативность

Риск-потеря, неудача. Риск предполагает необходимость «выбора нескольких возможных вариантов, решений, направлений, действий. Там, где нет возможности выбора, не возникает рискованная ситуация и, нет будет риска [10, с. 21; 2]. Вероятность выигрыша или проигрыша – это такие факторы, которые лежат в основе поведения людей при выборе экономических альтернатив. Сложив сумму значений каждого из возможных результатов, умноженного на вероятность наступления каждого из результатов, получим ожидаемое значение или математическое ожидание. Допустим представитель домашнего хозяйства может выбрать как поступить ему с накопленными сбережениями: либо хранить в «чулке», либо положить на банковский депозит, либо купить ценные бумаги. Если потребитель решил поместить сбережения в размере 1 млн. тг в Альянс банк под 9% годовых обычной ставки. Через год он вернет свои сбережения и получит доход в сумме 93806 тг. Если же банк обанкротится и его настигнет неудача, то все сбережения пропадут. Как, правило шанс на успех составляет 1:5. Вероятность успеха равна 0,2 при сумме вознаграждений 93806 тг. Вероятность неудачи 0,8 при потере 1 млн. тг. Отсюда математическое ожидание составит  $0,2 \cdot 93806 + 0,8 \cdot (-1000000) = 18761,2 - 1000000 = -781238,8$ . Отрицательное математическое ожидание указывает, что риск вложения средств в Альянс банк очень велик.

Риск-шанс, успех. Шанс предполагает необходимость

выбора нескольких возможных вариантов решений. Там, где нет выбора, нет рискованной ситуации и, следовательно, не будет успеха, удачи.

Методы, инструменты управления рисками. Чтобы уменьшить степень противодействия и снизить степень риска менеджером следует применить творческий подход управления:

а) определить степень риска по каждому из альтернативных вариантов (например, использование сбережений);

б) располагают альтернативы в порядке убывания риска;

в) выбирают наилучшую альтернативу, принимают решения на основе информации о вероятностных распределениях результата, предположений или собственного опыта.

4. Наличие анализа

Риск-потеря, неудача. Риск существует тогда, когда сформировано субъективное мнение индивида о ситуации, о негативном событии в будущем периоде. Отсутствие деловой информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой, юридической, технической и др. и как следствие отсутствие анализа указывают на угрозу, опасность.

Риск-шанс, успех. Шанс существует, тогда когда сформировано субъективное мнение индивида о ситуации и дана качественная или количественная оценка позитивного события будущего периода. Отсутствие анализа свидетельствует о намерении или мечте.

Методы, инструменты управления рисками. Менеджеры могут использовать активный, эффективный подход управления рисками:

а) максимально использовать надежную информацию о разнообразных рисках, причинах их возникновения, а также учесть фактор времени. Важность учета фактора времени состоит в том, что: чем больше осуществляется операция, тем шире диапазон сопутствующих ей рисков, тем меньше возможностей по нейтрализации их негативных последствий;

б) включать в требуемую величину дохода, кроме премий за риски, премии за ликвидность, т.к. ликвидность связывает на определенный срок, вложенный в нее капитал;

в) затрачивать средства на прогнозирование и оценку рисков, на организацию непрерывного контроля и мониторинга.

5. Значимость, небезразличность

Риск-потеря, неудача. Риск затрагивает определенного субъекта и такого, который «стремился бы не допустить» его. [12, с. 11]. Задача менеджмента - изыскать источники ресурсов покрытия возможных потерь участия, чтобы не сократились объемы бизнеса.

Риск-шанс, успех. Шанс существует, когда предполагаемое событие затрагивает определенного субъекта, который стремился бы не упустить данную возможность позитивного результата. [12, с. 11].

Методы, инструменты управления рисками. Специалисты должны принимать риск на себя, методами покрытия убытка: а) из текущего дохода, если величина потенциальных убытков не большая, тогда ущерб покрывается за счет текущих денежных потоков банка без создания каких-либо фондов;

б) за счет средств резервных и специальных фондов;

в) за счет использования займа;

г) на основе страхования.

6. Уменьшение или увеличение предсказуемости рисков события

Риск-потеря, неудача. Воздействия факторов влияют на увеличение или уменьшение предсказуемости рисков. От совершения или не совершения рисков события зависит соответственно успех или неудача аген-

та. Чем больше существует возможностей предвидеть, свершится или не свершится это событие, тем меньше значение риска.

Риск-шанс, успех. От совершения или не совершения рискованного события зависит успех экономического агента.

Методы, инструменты управления рисками. Методы локализации и компенсации риска: операции, риски которых не соответствуют требуемому уровню доходности, должны быть отвергнуты или должны быть пересмотрены размеры премии за риск.

#### 7. Противоречивость

Риск-потеря, неудача. Ризику характерна двойственность: а) в объективно существующих рискованных действиях; б) в субъективной оценке риска. С одной стороны, риск имеет важные последствия, ориентированы на получение значимых результатов новыми способами, новыми методами в условиях неопределенности и ситуации выбора, ускоряют общественный прогресс: экономический, политический и духовно-нравственный. С другой стороны, риск порождает определенные социально-экономические издержки, ведет к авантюризму, волонтаризму, субъективизму, торможению социального прогресса [10, С. 20-21]. К примеру, риск кредитора имеет двойственную природу. Чтобы получить максимальную прибыль банк должен предоставлять кредит по фиксированной ставке, когда ожидается падение процентных ставок и по плавающей ставке, когда ожидается их повышение.

Риск-шанс, успех. Субъект, умеющий вовремя рисковать, действовать наудачу в надежде на счастливый случай, может быть удовлетворительно вознагражденным.

Методы, инструменты управления рисками. В практике многих банков персонал, не имеющий достаточный опыт и квалификацию, сталкивается с непредвиденными и значительными потерями, падением курсов валют, курсов акций и производных инструментов. Подобные последствия подрывают деловую репутацию менеджеров. Независимо от объективной и субъективной природы рисков в процесс управления должны включаться только те из них, которые поддаются нейтрализации. По рискам неуправляемым, например форс-мажорные, нужно применить метод отказа от риска, метод передачи риска внешнему страховщику или партнерам по бизнесу.

#### 8. Неожиданность

Риск-потеря, неудача. В условиях глобальной неопределенности бизнес сталкивается с неожиданными угрозами. Принятие риска означает признание возможности определенных потерь и доходов (ожидаемых и неожиданных). [12, с.10; 16, с. 242].

Риск-шанс, успех. Принятие шанса означает признание возможности определенных доходов (ожидаемых и неожиданных).

Методы, инструменты управления рисками. Руководители и специалисты применяют методы отказа (уклонения) от риска. Однако, на наш взгляд, надо не избегать риск, а уменьшить его, на основе своевременного применения надежных методов оценки степени риска и методов принятия риска (например, самострахование).

#### 9. Неуверенность

Риск-потеря, неудача. Большая часть экономических агентов не склонны к риску. Их неуверенность приводит к тому, что при наступлении рискованного события, ущерб от него захватывает всех участников операции. Однако, риск - это объективное явление, присущее большинству хозяйственных операций и полностью исключить риск из деятельности банка, его заемщиков не возможно.

Риск-шанс, успех. Шанс возникает весьма случайно, принимается экономическим агентом в надежде на успех.

Методы, инструменты управления рисками. Менеджеры чаще применяют консервативный, пассивный под-

ход управления рисками, при котором управляющие воздействия запаздывают. Управление риском направлено на локализацию ущерба, нейтрализацию его влияния на последующие события. Обычно затраты на управление риском при таком подходе минимальны, а возможные потери велики. Менеджер должен сознательно идти на риск, в надежде на получение соответствующего дохода от осуществления той или иной операции.

#### 10. Предположение

Риск-потеря, неудача. Риск возрастает, когда используется больше предположений, чем установленных фактов. На экономику и банковскую систему Казахстана в последние годы неблагоприятно оказывают влияние такие стратегические управленческие факторы, как: рост цен на энергоносители, «на основные экспортные товары, курс тенге, ВВП, доходы населения, выпуск продукции и др.» [19, с. 264], затраты, процентные ставки. Они в большей мере находятся вне сферы контроля менеджмента, их оценки носят прогнозный характер. Решения принимаются на основе предположений. Достоверность предположений станет известной в будущем.

Риск-шанс, успех. Шанс возрастает, когда использует больше предположений, чем установленных фактов.

Методы, инструменты управления рисками. Используется адаптивный подход управления рисками, принцип которого «выбор меньшего из зол»: исключаются альтернативы, имеющие высокий риск, сосредотачиваются на альтернативах с меньшим риском, обращаются к предположениям, отказываются от некоторых из них, и добавляют другие. При данном подходе предотвращается лишь часть возможных потерь. Интенсивность взаимосвязи предположений и риска в стратегическом управлении увеличивается. Для определения наиболее эффективных средств балансирования предположений и риска используется детальный анализ.

#### 11. Конкретно-исторический характер

Риск-потеря, неудача. Риск проявляется в двух аспектах: социальном и сравнительном: «...социальный риск имеет классовое содержание. В рыночной экономике львиная доля деловых рисков приходится на уровень самой коммерческой организации или лично предпринимателя. ... В бывших социалистических странах риску была присуща «гуманность»; человек рассматривался как творческая личность в решении социальных, экономических, политических задач». [10, с. 22-25]. Сравнительный аспект сводится к тому, что риск сравнивается по странам, периодам времени. Например, в докризисный, кризисный, посткризисный периоды.

Риск-шанс, успех. Шанс проявляется в двух аспектах: социальном и сравнительном.

#### Методы, инструменты управления рисками.

1. Методы компенсации риска как методы управления по изменениям.

2. В целях наилучшего использования возможности финансовой системы Казахстана принята «Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период» [21]. В концепции поставлены специфичные цели и задачи, направленные на преодоление кризисных процессов, соблюдение прав потребителей финансовых услуг, переход на принципы контрициклического регулирования и надзора, максимальное снижение рисков, минимизацию негативного воздействия внешних факторов на состояние экономики и финансовой системы страны.

#### 12. Качество жизни

Риск-потеря, неудача. Наличие фактора риска в экономике способствует развитию и обогащению экономической деятельности, внедрению инноваций, экономии ресурсов, принятию нетрадиционных решений. Риск связан с творчеством, новаторством и касается личности субъекта: работника, менеджера, акционера, потре-

бителя, имеющего свои мотивы поведения [10, с. 30-31]. Дж. Эрроу обращал внимание на такие важные факторы, как предпринимательская этика, моральные и нравственные ценности менеджеров, облегчающие процесс управления [18, с. 107]. Выбор, принятие решений привели и приводят человечество к инновациям, катализатору прогресса, к приращению уровня и качества жизни, технологического прогресса [2, с. 12, 30-31; 10, с. 12-13].

Риск-шанс, успех. Выбор, принятие решений привели и приводят человечество к инновациям, к приращению качества жизни. [2, с. 12; 10 с. 12-13;].

Методы, инструменты управления рисками. Целесообразно применение одновременно нескольких методов и инструментов риск-управления: 1) политические; 2) экономические; 3) правовые:

4) организационные; 5) социальные.

1. Политические методы риск-управления базируются на власти, дисциплине, жестком подчинении работников, беспрекословном выполнении указаний.

2. Экономические методы риск-управления основаны на рациональном распределении финансовых ресурсов банка, материальной заинтересованности сотрудников. Они направлены на минимизацию потенциальные потери и максимизацию возможных доходов в ситуациях риска.

3. Правовые методы риск-управления определяют организационно-правовую форму, условия, структуру банка, организации, регламентируют права и ответственность должностных лиц, устанавливают нормы, инструкции, организуют строгий контроль и проверку. «В посткризисный период действующие и вновь вводимые требования банковского законодательства должны стимулировать банки к формированию диверсифицированной базы фондирования, то есть к финансированию активных операций в большей степени за счет внутренних источников, а именно депозитной базы, в частности, физических лиц» [4].

4. Организационные методы риск - управления: 1) методы отказа от риска, от чрезмерно рискованной деятельности; 2) методы удержания (ограничения) риска, основанные на разграничении системы прав, полномочий и ответственности; 3) методы передачи риска или аутсорсинг затратных рисков функций; 4) методы самострахования (методы принятия рисков); 5) методы распределения рисков; 6) методы диверсификации, профилактики или методы снижения рисков; 7) методы страхования.

5. Социальные методы риск-управления заключаются в воздействии на неэкономические интересы - моральные и эмоциональные стимулы, мотивация потребностей и интересов личности, коллектива, профессиональные связи и общения, иницирующие творческую и профессиональную активность, поддержание положительного микроклимата в коллективе.

13. Выгода

Риск-потеря, неудача. Нет

Риск-шанс, успех. Выгода, шанс позитивное последствие возникает если агенту доступна информация.

Методы, инструменты управления рисками. Максимизация выгоды при одновременном ограничении потерь. Ожидаемая доходность должна превышать стоимость капитала, необходимого для покрытия принимаемых рисков.

14. Ущерб, убыток, потеря

Риск-потеря, неудача. Риск существует, когда исход может привести к негативному последствию, в результате реализации опасности. [12, с. 11]. Помимо неопределённости ущерб присущи такие свойства, как:

а) негативные последствия: потеря настроения, потеря здоровья, урон имиджу, финансовые потери;

б) риск имеет адресность: «кому-либо», причинен ущерб личности; принадлежность: «чему-либо», ущерб

имуществу. [16, с. 105].

Риск-шанс, успех. Нет.

Методы, инструменты управления рисками. Менеджерам необходимо воздействовать на источник риска, попытаться изменить поведение этого источника так, чтобы угроза для данного банка стала меньше. Следует заранее определить возможный размер финансовых потерь. Его величина должна соответствовать доле капитала, зарезервированного для покрытия рисков события. В противном случае, может быть потеря части активов, предназначенных для операционной или инвестиционной деятельности банка, снижение потенциала формирования прибыли и темпов дальнейшего развития. Эта доля служит критерием принятия тех видов рисков, которые не могут быть переданы партнеру по операции или внешнему страховщику. Часто применяется и метод страхования.

В ходе обзора свойств, сопоставления рисков выявляется:

1) двум последствиям риска свойственны почти одинаковые характерные черты. Разница в том, что риск содержит позитивные и негативные результаты, тогда как шанс ориентирован только на позитивный результат;

2) помимо неопределенности и вероятности риск обладает множеством других свойств;

3) знание и учет специфики каждого свойства для риска-потери и риска-шанса помогают менеджерам:

- в концентрации на тех видах риска, которые предсказывают банку максимальную выгоду;

- в подборе методов и инструментов управления;

- в поисках решения, обеспечивающего компромисс между ожидаемой выгодой и угрозой потерь, оптимального или менее рискованного балансового соотношения между доходом, получаемым от снижения риска, и затратами необходимыми для этого, в оценке своей стратегии в координатах «риск - доходность»;

- в распределении рисков по разным агентам, исполнителям;

- в разработке правил поведения в неблагоприятных ситуациях, обучении и тренировке персонала структурных подразделений нести ответственность за принятие рисков, своевременно заметить, предупредить риски, уклониться от них, в понимании общей стратегии ведения бизнеса, системы эффективного управления рисками в организации.

Некоторые ученые учитывают такое свойство, как: «неожиданность» или «ожидаемость» в определении риска.

1. Вяткин В.Н., Вяткин И.В. рассматривают: «Риск – это возможность события, неожиданного для активного субъекта, которое может произойти, в период перехода субъекта из данной исходной ситуации к заранее определенной этим субъектом конечной ситуации» [12, с. 10].

2. Коллектив авторов энциклопедии под редакцией А.А. Лобанова и А.В. Чугунова понимают риск как «возможность несоответствия характеристик экономического состояния объекта значениям, ожидаемым лицами, принимающим решения под действием рыночных факторов» [16, с. 242].

Нами рекомендуется следующее определение: риск - это альтернативная возможность выбора для субъекта хозяйственной деятельности ситуации в условиях неопределенности, которая при качественном управлении риском в состоянии положительно изменить ожидаемые и неожиданные им последствия бизнес-процессов в определенный период времени путем оценки вероятности наступления и возможного исхода рискованного события. В данном определении: 1) обозначены основные составляющие риска; 2) учтены свойства и причины риска; 3) введена личность – субъект риска; 4) указан способ устранения, снижения влияния неблагоприятных по-

следствий в процессе деятельности – это качественное управление риском; 5) отмечены негативные и позитивные последствия проявления риска (возможного исхода) в системе отношений между субъектами и объектами управления риском.

### Использованная литература:

1. Найт Ф.Х. «Риск, неопределенность и прибыль» / Пер. с англ. М.Я. Каждана – М.: Дело, 2003. – 360 с.
2. Бернштейн П. Против богов: Укрощение риска / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. - 400 с.
3. Кизатов О.С. Денежно-кредитная политика Национального Банка в 2011 году. – Астана: Вестник Финансовой академии. 2011. №1. С. 34-36.
4. Уходящий год был лучшим в посткризисный период. Беседа с заместителем председателя Национального банка РК Данияром Акишевым. [http://i-news.kz/news/2011/12/28/6219292\\_uhodyaschii\\_god\\_byl\\_luchshim\\_v\\_postkrisisnyi\\_perio.html](http://i-news.kz/news/2011/12/28/6219292_uhodyaschii_god_byl_luchshim_v_postkrisisnyi_perio.html).
5. В Казахстане ожидают бум потребительского кредитования. [http://forbes.kz/finances/markets/v\\_kazahstane\\_ojidayut\\_potrebitelskiy\\_bum](http://forbes.kz/finances/markets/v_kazahstane_ojidayut_potrebitelskiy_bum)
6. Такен Джанатаев. Национальный долг: чем богаты... [http://pavlodar.dn.kz/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1182:2013-05-08-16-32-44&catid=4:2011-10-23-11-44-29&Itemid=15](http://pavlodar.dn.kz/index.php?option=com_content&view=article&id=1182:2013-05-08-16-32-44&catid=4:2011-10-23-11-44-29&Itemid=15).
7. Финансы: Оксфордский толковый словарь; Англо-русский. - М.: 2-е изд., «ИНФРА-М» «Весь мир». 2000. – 496 с.
8. Челекбай А.Д. Риск-менеджмент в денежно-кредитной и инвестиционной деятельности: теория, мировой опыт и практика Казахстана: Учебное пособие. – Алматы: Экономика. 2007. - 312 с.
9. Словарь иностранных слов. – 9-е изд. испр. – М.: Русский язык. 1982. - 606 с.
10. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. - М.: Мысль, 1989. - 187 с.
11. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика. 1996. - 192 с.
12. Риск-менеджмент: Учебник / В.Н. Вяткин, И.В. Вяткин, В.А. Гамза, Екатеринославский Ю.Ю., Дж. Хэмптон. Под ред. И. Юргенса. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». 2003. – 312 с.
13. Глушенко В.В., Глушенко И.И. Исследование систем управления: социологические, экономические, прогнозные, плановые, экспериментальные исследования: Учеб. Пособие для вузов. - г.Железнодорожный. Моск. обл.: ООО НПЦ «Крылья». 2004. - 416 с.
14. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками. Практическое пособие – М.: Издательский дом Дашков и К. 2012. - 244 с.
15. Исакова З.Д. Качественное управление риском как основной критерий успехов казахстанских банков в перспективе/ Макроэкономические аспекты развития финансово-кредитной системы Республики Казахстан: тенденции и перспективы. Материалы международного научного семинара, посвященного 60-летию юбилею доктора экономических наук, профессора Кучуковой Н.К.-Астана. 2011. С. 63-67.
16. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. – 878 с.
17. Эрроу Дж. К. Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца. – М.: Вопросы экономики. 2010. №4. С. 4-22.
18. К. Эрроу. Информация и экономическое поведение. – М.: Вопросы экономики. 1995. №5. С. 98-107.
19. Бабичев Д.Ю. Кредитный риск-менеджмент в коммерческом банке. / Материалы международной конференции «Новая парадигма экономического развития страны: интеграция, инновация», посвященная 20-летию Независимости Республики Казахстан. – Алматы, 8 декабря 2011г. том 1. – Алматы: Қазақ университеті. 2011. С. 263-267.
20. Интернет ресурс. Краткий словарь терминов. <http://www.mediasphera.aha.ru/mjamp/termin.htm>
21. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период. Указ Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева №923. Астана. Акorda. 1 февраля 2010г.

### Резюме:

Бұл мақала тәуекелдің сипаттарын ескерумен қатар, оны жан-жақты көрсетуге және өзіндік өзекті мәселелерге арналған. Қағидалы экономикалық зерттеулерде ғалымдар арасында ортақ пікір қалыптаспаған. Тәуекел сөзінің тұжырымы теріс салдар – шығындарды айқындаудан басталады. Автор тәуекел сипаттарын кеңейтуге тырысқан. Тәуекел-шығындар мен тәуекел-мүмкіндіктерді анықтау үшін әр сипаттарды салыстыру жөнінде ерекше әдістемелік тәсіл қолданған. Тәуекел жөнінде автордың өзінің жеке сипаттамасы берілген.

Статья посвящена актуальным проблемам всестороннего отражения свойств риска и учета их в определении риска. В теоретических исследованиях среди ученых пока нет единого мнения обо всех свойствах риска. Формулировка риска дается, главным образом, с позиции негативных последствий - потеря. Автор попытался расширить спектр свойств. Оригинален методический подход сравнения каждого свойства для риска-потерь и для риска-шанса. Предложена собственная характеристика риска.

The article dedicates to the actual problems of comprehensive reflection characteristics of risk determination. In theoretical studies among scientists there is no a single opinion about characteristics of risk. The determination of risk – it is negative results or loses. The author is tried to expand the range of properties. Methodological approach of compare of every characteristic for risk-losses and for risk-chance is given. The author proposes the own characteristic of risk.

### Сведения об авторе:

Алимбаев Ф. Т. - Казахстанско-британский технический университет, докторант PHD.

## Налоговая система Республики Казахстан: сущность и виды налогов

**А. Салимжанова**

Казахстанско-британский технический университет

**О. Яновская**

Финансовая академия

В условиях развития рыночных отношений налогообложение является одной из наиболее важных и сложных проблем, так как связана с формированием финансовых ресурсов государства. Неуклонное повышение роли налогов в социально-экономическом развитии общества приводит к успеху рыночных преобразований, осуществляемых в государстве. Налоги и сборы являются сердцевинной существования любого государства. Налоговая политика является составной частью социально-экономической политики государства, ориентированной на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества, и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества.

Налоги – это платежи, которые в обязательном порядке уплачивают в доход государства. Налоговый механизм представляет собой систему правовых норм и организационных мер, определяющих порядок управления налоговой системы страны и ее функционирования. Фундаментом для построения налогового механизма является налоговое законодательство, устанавливающее конкретные субъекты, ответственные за реализацию функций управления налоговой системой страны. В Казахстане, на сегодняшний день, налоговое законодательство действует на базе Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс).

За счет налоговых взносов, сборов, пошлин и других платежей формируются финансовые ресурсы государства. Налоги возникли с появлением государства и являются основой его существования. Экономическое содержание налогов выражается взаимоотношениями хозяйствующих субъектов и граждан, с одной стороны, и государства с другой стороны, по поводу формирования государственных финансов. В современных условиях налоги – основной источник доходов государства.

История налогов и налогообложения берет начало с древних времен. Из сравнения исследований об истории финансов разных государств оказывается, что развитие государственного хозяйства и налогов шло везде более или менее одинаковым порядком. Налоги и налогообложение всегда вызывали интерес у ученых. Впервые экономическая сущность налогов была исследована в работах Д. Рикардо, который положил начало научным исследованиям. Большое значение имеют труды А. Смита, классика теории налогообложения. Выдающийся экономист и философ Адам Смит еще в XVI веке очертил главные принципы налогообложения. В своем классическом сочинении «Исследования о природе и причинах богатства народов» считал основными принципами налогообложения: всеобщность, справедливость, определенность и удобство [6].

Налоговая система Республики Казахстан представляет собой законодательно установленный перечень всех действующих на данный момент налогов, с указанием их ставок, плательщиков и объектов обложения, порядка условий и сроки выплаты, методологии расчета и учета, а также соответствующих административных положений. Конституция Республики Казахстан от 30.08.1995 года объявила обязанность уплачивать законно установленные налоги, сборы и другие обязательные платежи в

бюджет уже долгом и обязанностью каждого гражданина страны.

С момента выхода Указа Президента РК, имеющего силу закона, «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 24 апреля 1995г. №2235 в закон было внесено большое количество изменений и дополнений. Любые изменения и дополнения, связанные с пересмотром структуры налогов и других обязательных платежей в бюджет, а также ставок в Казахстане ограничивается одним разом в год. На сегодняшний день в стране действует Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс), введенный в действие Законом РК от 10 декабря 2008 года, с соответствующими изменениями и поправками по состоянию на 01.01.2013г. Органами налогового управления в Казахстане являются Налоговый Комитет Министерства Государственных Доходов РК, региональные налоговые комитеты» [4].

Современная налоговая система Республики Казахстан характеризуется следующими признаками:

- базируется на основе закона, а не на подзаконных актах;

- построена по единым принципам, единому механизму исчисления и сбора платежей. За всеми налоговыми платежами осуществляется единый контроль со стороны Министерства финансов и его подразделений;

- предъявляет налогоплательщикам одинаковые требования и создает равные стартовые условия исполнения налоговых отчислений с доходов путем определения перечня налогов, унификации ставок, упорядочивания льгот и механизма их предоставления;

- обеспечивает более справедливое распределение налогового бремени между отдельными категориями плательщиков, усиливает правовую защиту их интересов;

- предусматривается четкая последовательность уплаты налогов согласно налогового календаря.

По механизму формирования налоги в Республике Казахстан подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются государством непосредственно с доходов имущества налогоплательщиков. Объектом прямых налогов выступает доход (зарплата, прибыль, процент и т.п.) и стоимость имущества налогоплательщиков (земли, дачи, дома, машины).

Преимущество прямых налогов состоит в том, что их легче приспособить к определенным условиям – размеру семьи, доходу, возрасту, и, в более общем смысле – платежеспособности. К числу прямых налогов относятся: подоходный налог, налог на прибыль, ресурсные платежи, налоги на имущество, владение и пользование которыми служат основанием для обложения.

Прямые налоги трудно перенести на потребителя. Из них легче всего дело обстоит с налогами на землю и на другую недвижимость: они включают в аренду и квартирную плату, цену сельскохозяйственной продукции.

Косвенные налоги устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги, которую в последующем перечисляет государству. Таким образом, косвенные налоги изначально предназначаются для реального налогового бремени их уплаты на конечного потребителя. Косвенные налоги наиболее желанны для фискальных целей государства, так как наиболее просты в аспекте их взимания и достаточно сложны для налогоплательщиков в плане уклонения от их уплаты. Кроме того, они обеспе-

чивают определенную устойчивость налоговых поступлений даже в условиях экономического спада. Косвенные налоги выступают в трех видах: «акцизы», «фискальные налоги», «таможенные пошлины».

Преимущество косвенных налогов состоит в их небольших размерах по сравнению с прямыми налогами, их легче собирать, т.к. они определяются уровнем розничной или оптовой продажи. Косвенные налоги называют еще безусловными, потому что они ни связаны непосредственно с доходом налогоплательщика и взимаются вне зависимости от конечных результатов деятельности, получения прибыли.

Прямые налоги распространяются на стадии производства и реализации продукции, а косвенные - большей степени регулируют процессы распределения и потребления. Поэтому принято считать, что прямые налоги - это налоги на доходы, а косвенные на расходы, что они в большей мере относятся к стадии потребления в условиях равновесной экономики [1].

На сегодняшний день, налоговая система РК включает около 30 видов прямых и косвенных налогов и сборов. В соответствии с проектом Налогового кодекса, основные виды налогов и других обязательных платежей в бюджет, по состоянию на 1 января 2013г. в Республике Казахстан включают в себя [4]:

- Корпоративный подоходный налог. Корпоративный подоходный налог является важной статьей доходной части госбюджета страны. Это основной инструмент налогового регулирования, поскольку конечной целью любой предпринимательской деятельности является получение чистой прибыли, т.е. совокупного общественного продукта за минусом всех вычетов и налогов в бюджет. Регулирующие начала, заложенные в корпоративном подоходном налоге, заключаются в возможности манипулирования различного рода льготами, скидками и санкциями к налогоплательщикам для достижения экономического и социального эффекта.

- Индивидуальный подоходный налог. Данным налогом облагаются все доходы граждан, осуществляющих хозяйственную деятельность. Индивидуальный подоходный налог с населения традиционно взимается на месте получения плательщиком дохода, когда налог определяется и удерживается бухгалтерией предприятия, т.е. у источника. Подобная оценка налога имеет свои несомненные преимущества: во-первых, исключается возможность сокрытия доходов и уклонения от уплаты; во-вторых, не требуется крупных материальных, финансовых и людских ресурсов, что неизбежно при декларативном способе взимания налога.

Индивидуальный подоходный налог в наибольшей степени, чем другие, связан с социальной стороной экономических проблем. Обычно порядок его взимания предусматривает необлагаемый минимум и прогрессивность обложения [1].

- Социальный налог и социальные отчисления. Основной целью введения социального налога явилось не только упрощение системы налогообложения, но и создание единой финансовой системы, т.е. ранее существовавшие внебюджетные фонды были упразднены. Финансовая система в Казахстане в настоящее время включает бюджет государства, куда поступает социальный налог. Ранее существовавшие внебюджетные фонды решали множество социальных проблем. Средства на их решение направлялись из внебюджетных фондов (пенсионный фонд, социального страхования и др.) Теперь все финансовые ресурсы для решения социальных проблем выделяются из бюджета, выплата пенсий из Государственного Центра по выплате пенсий (ГЦВП).

- Налог на добавленную стоимость. НДС относится к числу наиболее распространенных и общепризнанных видов налогов. Главное назначение НДС – фискальное. Он используется как стабильный и один из самых больших источников доходов бюджета, скрытый в цене товара.

- Акцизы. Это одна из древнейших форм косвенного налогообложения. Он взимается при реализации товаров в розничной торговле, но в отличие от НДС ограничен определенными их видами и группами. Основной целью акцизов является получение доходов от потребления товаров массового и специфического спроса – вино-водочные изделия используют два вида акцизов: в виде процентных ставок к закупочной цене реализуемых в розницу товаров и фискальные монополии, т.е. путем установления государством монопольных цен на продажу товаров.

- Налог на транспортные средства. Данный вид налога ввиду специфичности имеет свой установленный порядок исчисления и уплаты. В частности, налогоплательщики согласно налоговому законодательству исчисляют сумму налога, самостоятельно исходя из объектов налогообложения, налоговой ставки и поправочных коэффициентов по каждому транспортному налогу. При этом уплата налога должна производиться и бюджет по месту регистрации объектов обложения.

- Земельный налог. Использование земли в Казахстане является платным. Рыночные преобразования в области земельных отношений в республике получили отражение в законе «О земле», законах Республики Казахстан о земельной реформе, о крестьянском хозяйстве.

Согласно Закону «О земле» земля находится в собственности государства, а также в частной собственности на определенных законом основаниях, условиях и пределах. Правом ее распределения наделены представительные и распределительные органы всех уровней в пределах своих полномочий.

Земельный налог введен с 1992 года. Его цель – обеспечение экономическими методами рационального использования земель и формирование доходов бюджетов для осуществления мероприятий по землеустройству, повышению плодородия земель, их охране, а также для социально-культурного развития территории.

- Налог на имущество. Налог на имущество является прямым реальным налогом, величина его зависит от стоимости имущества плательщиков, а не от его доходности. Налог призван побуждать владельцев имущества к его эффективному использованию.

Постоянные учреждения (представительства, филиалы и иные обособленные структурные подразделения) юридических лиц-нерезидентов РК являются плательщиками налога по объектам налогообложения, находящимся на территории РК.

Плательщиками налога на имущество физических лиц, являются физические лица, имеющие объект налогообложения на праве собственности.

- Специальные платежи и налоги недропользователей. Необходимость введения данного вида налога в экономике обусловлена разнообразием недров Казахстана и связанного с этим извлечения и добычи полезных ископаемых, нефти, природного газа, угля, подземных вод и других.

Недропользователями являются юридические и физические лица, осуществляющие геологическое изучение, добычу полезных ископаемых, переработку техногенных образований на территории Казахстана на основе контракта или на условиях, предусмотренных законодательством республики. Недропользователи, осуществляющие добычу полезных ископаемых без заключения контракта на недропользование, производят отчисления за пользование недрами в доход республиканского бюджета в виде роялти.

- Налог на игорный бизнес и др. Плательщиками налога на игорный бизнес являются индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие деятельность по оказанию таких услуг как казино, зал игровых автоматов, тотализатор, букмекерские конторы. На объекты игорного бизнеса Правительством РК устанавливаются максимальные и минимальные пределы базовой ставки акциза из расчета на год. Сумма акциза по

игорному бизнесу определяется путем применения ставки акциза, установленной за налоговый период, к количеству объектов обложения.

Налоговые поступления составляют значительную долю доходной части государственного бюджета Респу-

блики Казахстан. Первым общим показателем, характеризующим их роль в экономике той или иной страны, служит доля всех налоговых поступлений в валовом внутреннем продукте (ВВП). Доля налоговых поступлений в ВВП Казахстана составляет около 20% [3].

Рисунок 1

**Налоговые поступления государственного бюджета Республики Казахстан за 2012 год**

млрд. тенге

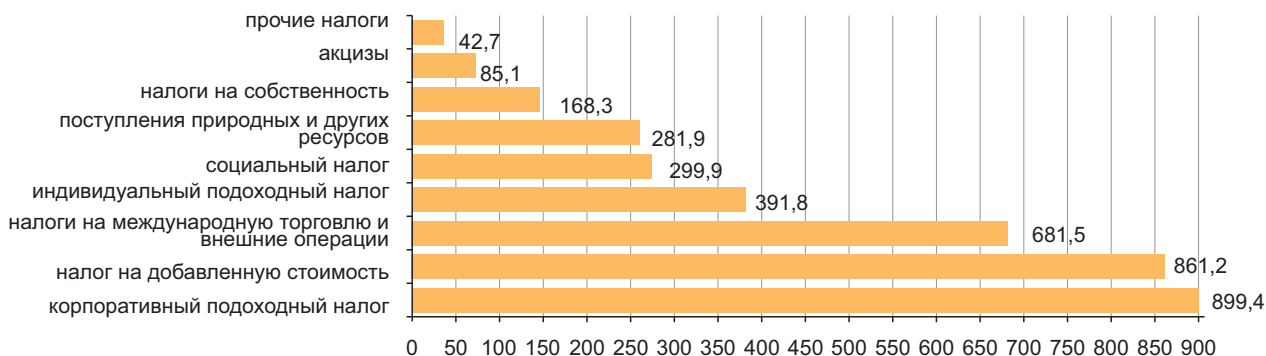


Таблица 1

	Удельный вес	Январь-ноябрь 2012г. к январь-ноябрю 2011г.
Налоговые поступления	100,0	102,7
Корпоративный подоходный налог	24,2	101,8
Налог на добавленную стоимость	23,2	101,4
Налоги на международную торговлю и внешние операции	18,4	91,6
Индивидуальный подоходный налог	10,5	117,3
Социальный налог	8,1	115,0
Поступления за использование природных и других ресурсов	7,6	102,5
Налог на собственность	4,5	107,5
Акцизы	2,3	121,8
Прочие налоги	1,2	105,1

Источник: www.stat.gov.kz

Рисунок 2

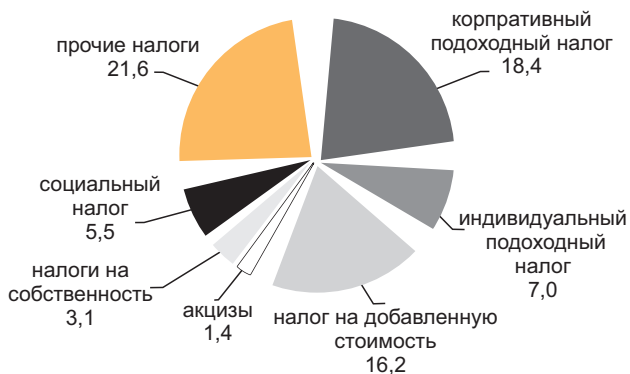
Как мы видим из рисунка 1 наибольшую долю поступлений в государственный бюджет в 2012 году имеют корпоративный подоходный налог – 24,2%, налог на добавленную стоимость – 23,2% и налог на международную торговлю и внешние операции – 18,4%. Так же значительные доли имеют индивидуальный подоходный налог и социальный налог – 10,5% и 8,1% соответственно.

На рисунках 2 и 3 подавляющую долю налоговых поступлений государственного бюджета за 2010 и 2011 годы составляют все те же - корпоративный подоходный налог и налог на добавленную стоимость. Анализируя вышеприведенные данные по налоговым поступлениям в государственный бюджет можно утверждать, что корпоративный подоходный налог, налог на добавленную стоимость, индивидуальный подоходный налог и социальный налог это основные налоги поступающие в бюджет и являющиеся важной статьёй доходной части госбюджета страны.

Рисунок 3

**Структура налоговых поступлений Государственного бюджета Республики Казахстан за 2011 год**

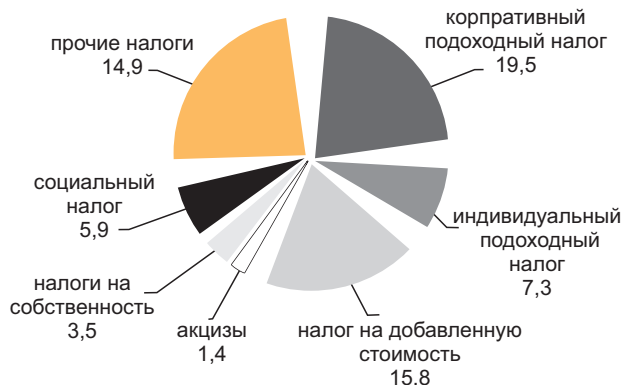
в процентах к итогу



Источник: www.stat.gov.kz

**Структура налоговых поступлений государственного бюджета Республики Казахстан за 2010 год**

в процентах к итогу



Источник: www.stat.gov.kz

В настоящее время в Налоговый кодекс Республики Казахстан были внесены следующие изменения: отменена прогрессивная шкала ставок по социальному налогу, индивидуальный подоходный налог снижен до 10%, корпоративный подоходный налог снижен с 30% до 20%, ставка налога на добавленную стоимость снижен с 13% в 2008 году до 12% в 2009 году. На 1 января 2013 года данные ставки сохранились на том же уровне.

С начала 90-х годов в Казахстане была принята классическая система налогообложения с совокупностью налогов, характерных для развитой рыночной экономики. Но применение такой налоговой системы в экономике нерыночного типа привела к возникновению значительных проблем. Сейчас главными направлениями налоговой политики должны стать создание условий для динамичного развития предприятий и отраслей народного хозяйства, которые имеют тенденцию быстрого оборота финансового капитала, максимального роста объемов производства и прибыли; расширения сферы малого бизнеса; увеличения благосостояния населения за счет

социальной направленности бюджетных расходов; увеличение роли прямых налогов, и в частности налогов на прибыль.

Современная налоговая система Республики Казахстан в настоящий период способствует развитию экономических процессов. В то же время необходимость соответствия условиям сегодняшнего дня требует от нее постоянного совершенствования и модернизации. Радикальные перемены, произошедшие в экономической системе страны, делают главной задачей Налогового Кодекса РК точное соблюдение баланса интересов страны, то есть народа и государства, с одной стороны, и каждого гражданина, каждого хозяйствующего субъекта, с другой стороны. Бюджет должен быть надежно застрахован по части доходов, а предприниматель при этом иметь все стимулы и возможности для развития своего дела. Отсюда - важность общих положений налоговой системы, в которой сконцентрирована идеология нынешней налоговой реформы Республики Казахстан.

### Использованная литература:

1. Байдунсенов А.Д. Налоговая система Казахстана // Каржы-Каражат. Финансы Казахстана – 2001. № 4 С. 23-31.
2. Вестник МГД Республики Казахстан. №5, 2000г.
3. Данные Агентства Республики Казахстан по статистике: //www.stat.gov.kz.
4. Кодекс Республики Казахстан от 10.12.2008г. № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (налоговый кодекс)», по состоянию на 1 января 2013г.
5. Сейдахметова Ф.С. Налоги в Казахстане // Алматы: Lem 2002г.
6. Смит. А. «Исследования о природе и причинах богатства народов», 1776г.

### Резюме:

Мақалада Қазақстан Республикасының салық жүйесі қарастырылған. Нарықтық қатынастардың дамуы кезінде салық салу ең маңызды және күрделі мәселелердің бірі болып табылады, өйткені ол мемлекеттің қаржылық ресурстарының қалыптасуына қатысты. Салық рөлінің қоғамның әлеуметтік - экономикалық дамуында ұдайы өсуі мемлекетте нарықтық өзгерістердің жетістігіне алып келеді. Мақалада Қазақстан Республикасының Салық Кодексіне сәйкес қабылданған салық түрлері жайында және олардың мемлекеттің жалпы экономикасына қосатын үлесі жайында сөз қозғалады. Жалпы алғанда, қазіргі кездегі салық политикасы және салық жүйесінің мемлекеттің экономикалық дамуына әсері жайында сараптама жүргізілген.

*Негізгі сөздер:* Қазақстан Республикасының салық жүйесі, салық түрлері, салықтардың экономикаға әсері, мемлекет бюджетінің салық түсімдері.

В статье рассматривается налоговая система Республики Казахстан. В условиях развития рыночных отношений налогообложение является одной из наиболее важных и сложных проблем, так как связана с формированием финансовых ресурсов государства. Неуклонное повышение роли налогов в социально-экономическом развитии общества приводит к успеху рыночных преобразований, осуществляемых в государстве. В статье приведены основные виды налогов в соответствии с Налоговым Кодексом Республики Казахстан и их доля вклада в экономику страны. В общем, описывается текущая налоговая политика и влияние налоговой системы на экономический рост Казахстана. *Ключевые слова:* налоговая система Республики Казахстан, виды налогов, влияние налогов на экономику, налоговые поступления в Государственный бюджет.

This paper reviews Kazakhstan's tax system. While transition to market economy taxation is one of the most important and complex problems, as it is related to the formation of the financial resources of the country. The steady increase in the role of taxes in the socio-economic development of society leads to success of market reforms implemented in the country. In the article the information is provided on the types of taxes provided in Tax Code of Republic of Kazakhstan and their contribution to the economy of the country. Generally, the work contains analysis of current tax policy and influence of tax system on economic growth of Kazakhstan.

*Keywords:* tax system of Republic of Kazakhstan, types of taxes, impact of taxes on economy, tax revenues.

### Сведения об авторах:

Салимжанова А. С. - докторант Казахстанско-британского технического университета.

Яновская О. А. – профессор, Ректор Финансовой академии, д.э.н., PhD.

## История развития лизинга в Казахстане

**Ж. Баймуратова**

*Казахский университет экономики, финансов и международной торговли*

Начало развития лизинговых операций на отечественном внутреннем рынке Казахстана можно определить 1990г., в связи с переводом предприятий на арендные формы хозяйствования.

Заметным явлением в становлении начальных правил применения лизинга стали Основы законодательства СССР и союзных республик "Об аренде" от 23 ноября 1989г. и письмо Госбанка СССР от 16 февраля 1990г. №270 «О плане счетов бухгалтерского учета», в котором был представлен порядок отражения лизинга в бухгалтерском учете.

Развитие сети коммерческих банков способствовало внедрению лизинговых операций в банковскую практику.

Популярность лизинга характеризуется целым рядом причин, имеющих целенаправленный характер и объясняющих его преимущества для производителя конкретной продукции, лизингодателя и лизингополучателя, что обуславливает широкое распространение этой формы договорных отношений (являющейся для одних каналом сбыта продукции, для других — кредитной операцией, для третьих — способом финансирования капиталовложений в приборы, оборудование, транспортные средства и т.п.) во многих странах мира.

Среди преимуществ, получаемых предприятиями-лизингополучателями, назовем следующие:

- экономия средств, связанная с возможностью эксплуатировать оборудование, приобретенное по лизингу, по существу, в кредит, с рассрочкой платежа;
- возможность в достаточно короткие сроки возратить стоимость основных фондов (быстрое накопление амортизационного фонда ведет к оперативному восстановлению оборудования);
- совершение лизинговых платежей из выручки, полученной от эксплуатации оборудования;
- способность быстро обновлять основные производственные фонды (особенно их активную часть) без значительных единовременных денежных затрат и на этой основе повышать конкурентоспособность своей продукции;
- устранение неизбежных потерь, вытекающих из владения морально устаревшим оборудованием (посредством использования оперативного лизинга);
- отсутствие проблемы кредитных гарантий или залога, возникающих при обычном кредите;
- возможность пробной эксплуатации принципиально нового дорогостоящего оборудования с целью уменьшения риска приобретения оборудования, не отвечающего условиям его эксплуатации, требующего высокой квалификации обслуживающего персонала и др.

Безусловные выгоды от лизинга также получают предприятия, которые по причине либо сезонного, либо индивидуального (разовые заказы) характера выполняемых работ не нуждаются в постоянном владении оборудованием.

Предприятия-производители материальных ценностей (поставщики) имеют следующие преимущества по лизингу:

- получают немедленную оплату своей продукции;
- сохраняют объемы продаж своей продукции в условиях экономического кризиса, сопровождающегося низким платежеспособным спросом традиционных по-

купателей (например, те предприятия на традиционных рынках сбыта, которые не могут купить требующуюся им технику по причине отсутствия денежных средств, но которые были бы заинтересованы в ее приобретении на условиях лизинга);

- расширяют потенциальный круг пользователей своей продукции (имеется в виду выход на новые рынки сбыта или новые группы покупателей);
- выходят на высококонкурентные рынки развитых стран.

Участие в лизинговых операциях коммерческих банков, объясняется также рядом причин. Главная из них в экономическом отношении — лизинг можно рассматривать как форму финансовой операции, способ осуществления капиталовложений.

Приобретая оборудование в собственность с целью последующей сдачи в аренду, банк осуществляет инвестирование капитала. Лизинг в данном случае можно рассматривать как особый вид финансового кредита с определенными условиями его погашения.

Интересно, что в международном праве лизинг именуют «кредит-найм». В странах, где лизинг широко распространен, его относят к более высокому уровню банковских операций, чем кредитование предприятий.

Хотя при лизинговых отношениях банки являются собственниками имущества, сдаваемого в аренду, это не исключает необходимость дополнительного обеспечения поручительством либо залогом своевременного получения лизинговых платежей. Данный факт объясняется тем, что лизингодатель не заинтересован при прекращении платежей ставить вопрос о расторжении договора [1].

Как показывает зарубежная практика, такая форма кредитования требует внимательного анализа рынка, как банком-лизингодателем, так и предприятием-лизингополучателем, а также оптимального использования основных средств со стороны последнего. Это повышает эффективность деятельности, прибыльности и устойчивости предприятия-лизингополучателя и банка.

Таким образом, лизинг в силу присущих ему особенностей полностью исключает наличие не установленного оборудования или его нерационального использования.

Кроме того, лизинг предоставляет определенные финансовые льготы для участников лизинговой сделки. Лизингополучатель не является собственником арендуемого оборудования, следовательно, оно находится на балансе лизингодателя. Лизинговые платежи относятся к текущим расходам, и лизингополучатель включает их в себестоимость продукции, производимой с помощью арендуемого оборудования.

Платежи идут не из прибыли предприятия, поэтому на их сумму уменьшается размер облагаемой налогом прибыли. Кроме этого, по условиям договора о лизинге платежи вносятся не сразу, а после получения выручки от реализации товаров, производимых на лизинговом оборудовании. При лизинге предприятиям не нужно приобретать в собственность оборудование, которое предстоит использовать только в течение какого-то срока для выполнения конкретного заказа. В этих случаях наибольшее значение приобретает краткосрочный лизинг.

Помимо этого, развитию лизинга в системе народного хозяйства во многом могут способствовать и некоторые

общие тенденции экономического развития производственного сектора, а именно:

- сокращение объема ликвидных средств у предприятий и организаций из-за постоянно возникающих на дежных рынках трудностей;

- обострение конкуренции со стороны отечественных и зарубежных производителей, требующее оптимизации фирменных инвестиций;

- уменьшение прибыли предприятий и организаций, ограничивающее их возможности выделения достаточных средств для желательного расширения производства.

Какие же преимущества дает лизинг лизингополучателю?

Во-первых, снижение потребности в собственном стартовом капитале. Лизинг предполагает, как правило, 100-процентное финансирование лизингодателем и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество, увеличивать оборотный капитал для расширения производства.

Во-вторых, очень часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога.

За рубежом некоторые лизинговые компании не требуют от лизингополучателя никаких дополнительных гарантий.

В-третьих, считается, что лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, оно предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут производиться после получения выручки от реализации товаров, изготовленных на взятом в лизинг оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими.

В-четвертых, лизинговая сделка может быть заключена на более длительный срок, чем кредитный договор. В связи с этим величина периодических лизинговых платежей будет меньше, снижаются расходы пользователя по уплате этих платежей, и возрастает надежность исполнения лизингового договора.

В-пятых, для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, поскольку имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование.

В-шестых, лизинговое имущество может не числиться у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество.

В-седьмых, лизинговые платежи полностью относятся на издержки производства и обращения (себестоимость) и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль.

В-восьмых, возможность применения ускоренной амортизации с коэффициентом.

В-девятых, освобождение лизинговых платежей малых предприятий от налога на добавленную стоимость [2].

Таким образом, как мы видим в лизинге заинтересованы все участники сделки: производитель получает новые каналы сбыта, пользователь имеет возможность приобрести оборудование без первоначальных финансовых затрат, лизинговая компания становится финансовым звеном между производителем и потребителем, получая за это прибыль.

В выигрыше остается и государство - возрождается производство, увеличиваются налоговые поступления в бюджет, уменьшается социальное напряжение за счет создания новых рабочих мест.

Лизинговый сектор Казахстана активно начал развиваться, со дня вступления в силу Закона «О финансовом лизинге» Республики Казахстан [3].

За это время лизинг признан самым эффективным финансовым инструментом для обновления производственного фонда компании, работающей в любой отрасли.

Именно в связи с этим, многие банки стали рассматривать лизинг в качестве нового финансового инструмента и для его эффективного использования приступили к созданию дочерних лизинговых компаний.

В настоящее время в республике функционируют более 20 лизинговых компаний, из которых 12 принадлежат банкам.

Если сравнить лизинговые компании по финансовым показателям, то можно привести следующие данные (млн. тенге) [4].

Рисунок 1

**Уставной капитал среди лизинговых компаний Республики Казахстан**

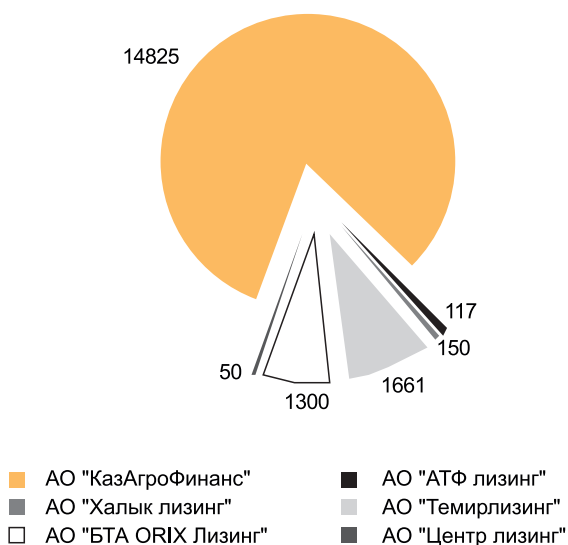
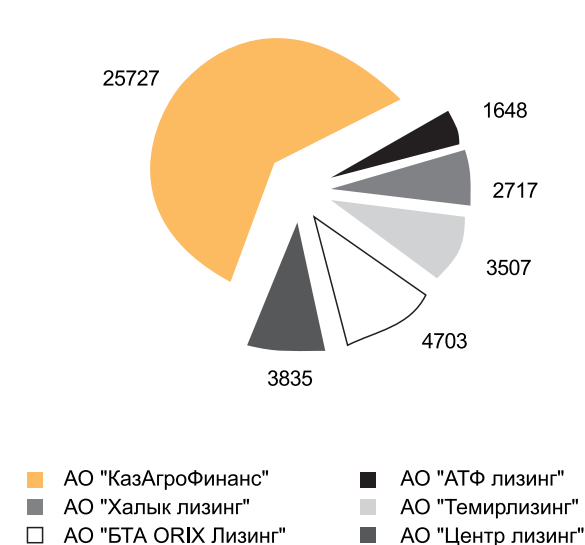


Рисунок 2

**Активы среди лизинговых компаний Республики Казахстан**



Как видно из приведенных выше рисунков АО «КазАгроФинанс» лидирует по всем показателям: активы и уставной капитал компании превышает показатели кон-

курентов на порядок.

Ниже представлены отличительные особенности между условиями основных лизинговых компаний.

Таблица 1

**Отличительные особенности между условиями основных лизинговых компаний**

в процентах

Лизинговые компании	Валюта лизинговой сделки	Срок лизинга	Размер аванса	Обеспечение в % от стоимости объекта	Процентная ставка
КазАгроФинанс	тенге	до 7 лет	10-15	На сумму предстоящего годового платежа	4
Альфа-Лизинг	тенге с индексацией	от 3 до 5 лет	до 30	Рассматривается в каждом отдельном случае	12-18
Альянс Лизинг	тенге	от 1 до 7 лет	10-50	Не требуется	8-14
АТФ Лизинг	тенге, СКВ	от 3 до 5 лет	20	30-70% от стоимости лизинга (при неустойчивом финансовом положении)	12-14
БТА Лизинг	тенге, СКВ	от 3 до 7 лет	10-30	Рассматривается в каждом отдельном случае	14-23
Нур-Инвест	тенге, СКВ	от 3 до 7 лет	10-30	В случае отсутствия первоначального взноса - дополнительное обеспечение не менее 30% от стоимости объекта	от 13
ТемірЛизинг	тенге	До 5 лет	15-30	Рассматривается в каждом отдельном случае	16-23
Халык Лизинг	тенге, СКВ	от 3 до 5 лет	до 20	Рассматривается в каждом отдельном случае	16
ЦентрЛизинг	тенге	от 3 до 7 лет	До 30	Не требуется	20-24
Цесна банк	тенге	от 3 до 5 лет	10-30	Не требуется	9-10
АстанаФинанс	тенге	от 3 до 7 лет	15	Рассматривается в каждом отдельном случае	10
Фонд развития малого предпринимательства	тенге	от 6 до 60 месяцев	до 30	Рассматривается в каждом отдельном случае	12
Зерновая лизинговая компания	тенге	от 3 до 8 лет	Без авансового платежа	Рассматривается в каждом отдельном случае	12,5

Отраслевая структура лизингополучателей в основном отражает наиболее быстрорастущие отрасли экономики страны. Это – строительство, транспорт, сельское хозяйство, пищевая промышленность и добывающие отрасли.

С началом бурного строительства Алматы, Астаны и ряда западных городов, особо распространение получило развитие лизинга строительной техники, грузовой автотехники, оборудования по производству строительных материалов.

В 2010 году практически 80% автобусов импортного производства, осуществляющих маршрутные перевозки в крупных городах Астаны, Алматы, также приобретены путем лизинга.

Но большая доля лизинговых операций в нашей республике приходится на сектор АПК, т.к. АПК находится в той сфере производства, которая особенно нуждается в новом, современном и высокотехнологичном парке техники и оборудования.

В структуре передаваемого в лизинг имущества основную часть занимает сельскохозяйственная техника, которая представлена, в основном зерноуборочными комбайнами и тракторами, причем доля комбайнов составляет порядка 80%.

В целом, подводя итоги, следует отметить, что для выхода страны из экономического кризиса и оздоровления экономики в целом необходимо налаживание прибыльной, высокоэффективной работы отечественных предприятий. Решение этой проблемы заключается в обновлении основных фондов и использовании совершен-

ных технологий на современном высокоэффективном оборудовании. Но для этого предприятиям необходимо привлечение значительных финансовых средств, а свободных денег у большинства наших предприятий просто нет. Получение же кредитов сопряжено не только со значительными трудностями, а зачастую с последующим “латанием” многочисленных финансовых дыр и брешей.

Поэтому лизинг (особенно международный финансовый лизинг) может быть успешно применен, в качестве высокоэффективного инструмента технического перевооружения. И для получения прибыли на новом оборудовании, совсем необязательно быть его собственником. Достаточно обладать правом пользования с последующим выкупом.

В целях создания благоприятных условий для развития лизинга как эффективного механизма преодоления промышленного спада и активизации инвестиционного процесса в экономике, в целях поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, дальнейшего развития частного бизнеса, повышения эффективности предпринимательской деятельности в сфере производства, а также учитывая мировой опыт широкого использования лизинга, государство проводит политику, поддерживающую лизинговые отношения. Для поддержки частного капитала государство принимает долевое участие в создании инфраструктуры лизинговой деятельности в отдельных целевых инвестиционно-лизинговых проектах, а также выделяет предприятиям, осуществляющим лизинг, государственные заказы на поставки товаров для государственных нужд. Для реализации

лизинговых проектов государство предоставляет инвестиционные кредиты. Предоставляет банкам и другим кредитным учреждениям в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан, освобождение от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов субъектам лизинга, на срок не менее чем три года для реализации договора лизинга. В целях создания благоприятных экономических условий для деятельности лизинговых компаний им предоставляются в законодательном порядке налоговые и кредитные льготы. Подготавливаются решения о снижении ставок таможенных пошлин на ввозимые в РК виды технологического оборудования, не имеющего отечественных аналогов. Совершенствование, развитие, формирование нормативно-правовой базы, обеспечивающей защиту правовых и имущественных интересов участников лизинговых сделок, является одной из основных задач государства в сфере поддержки.

Одним из важнейших факторов, определяющих перспективы лизинга в Казахстане, является цена кредита. Даже с учётом этого, видимо, есть основания для пересмотра порядка исчисления цены кредита в лизинговых операциях. Согласно сегодняшним правилам, применяются неизменные процентные ставки за кредит на весь срок действия лизингового договора. Но цена кредита не остаётся неизменной. Сохранение прежнего порядка установления платы за кредит может ущемлять интересы сторон лизинговой сделки (кредитора или лизингополучателя). Поэтому представляется целесообразным установить плавающие ставки по кредитам, предоставляемым на покупку лизингуемого оборудования, которые менялись бы пропорционально изменению ставки рефинансирования.

Но самое главное заключается в том, чтобы осознать народно-хозяйственное значение лизинга как мощного инструмента мобилизации инвестиционных ресурсов и обновления технологической базы производства. Поэтому при разработке и утверждении «Стратегии развития Республики Казахстан до 2010 года» необходимо существенно скорректировать курс экономической реформы, чётко разграничивать её цели со средствами достижения и помнить, что конечной целью является развитие экономики и улучшение жизни народа, а не либерализация любой ценой. Необходимо многообещающие намерения подкрепить надёжными инструментами достижения намеченных целей и, прежде всего разработкой программы инвестиционного прорыва, которая предусматривала бы меры по реальному улучшению инвестиционного климата и кардинально повышала роль государства в формировании и использовании инвестиционного фонда страны. Эта программа, по представлениям автора, должна включать:

- Полное восстановление инвестиционной функции амортизационных отчислений, строго целевое формирование и использование средств амортизационного фонда не только государственных, но и на всех без исключения предприятиях.

- Освобождение от налогообложения прибыли, направленной на инвестиции в основной капитал, финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и освоение новых технологий.

- Снижение процентных ставок за кредит и создание механизмов рефинансирования производственной деятельности, развитие новых для Казахстана направлений кредитования и в первую очередь ипотечного кредитования и лизинга.

- Развитие рынка корпоративных ценных бумаг с целью финансирования производственных инвестиций.

- Принятие эффективных мер по пресечению нелегального вывоза капитала за границу и трансформации сбережений населения в накопления, повысив роль Сбе-

регательного банка в этом.

- Привлечение иностранного капитала для финансирования производственной сферы.

Реализация этих мер потребует существенной корректировки денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики государства, их нацеленности, прежде всего на увеличение производительности и повышение эффективности инвестиционного процесса, и обеспечение высоких и устойчивых темпов экономического роста.

Причиной широкого распространения лизинга является ряд его преимуществ по сравнению другими формами инвестирования. Основными из них являются:

- инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество;

- лизинг предполагает 100-процентное кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество;

- часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога;

- лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятом в кредит оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими;

- для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование; так как платежи по лизингу не привязаны к нормам амортизации, то при лизинговых отношениях лизингополучатель имеет дело с ускоренной амортизацией имущества;

- лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество;

- лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль;

- производитель получает дополнительные возможности сбыта продукции, так как ограниченное финансирование инвестиций часто не позволяет предприятиям своевременно обновлять технологическую систему.

Лизингу присущ и ряд негативных сторон. В частности, на лизингодателя ложится риск морального старения оборудования (особенно, если договор лизинга заключается не на полный срок его амортизации), а для лизингополучателя стоимость лизинга выходит более высокой, чем цена покупки оборудования. Еще одним недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода из строя оборудования, платежи производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования.

Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей, нужно создавать условия, при которых они стремились бы развивать лизинговые отношения. Для этого необходимо хотя бы снизить налог на прибыль, полученную лизингодателями от реализации договоров по лизингу со сроком действия три и более лет. Также следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договоры. Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию РК и являющимися объектами международного финансового лизинга.

**Использованная литература:**

1. Рахимова С.А. Лизинг: проблемы и перспективы развития. // Банки Казахстана. 2004. №1, – С. 23
2. Клисенко Д.В. Проблемы развития лизинга // Финансы. 2004. №1, С. 23.
3. Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000г. №78-II «О финансовом лизинге» (с изменениями, внесенными Законами РК от 10.07.03г. №483-II; от 10.03.04г. №532-II).
4. Смагулов А., Каирленов М. Лизинг в Казахстане // National Business. – 2004. №2 (5). С. 28-31.

**Резюме:**

Мақалада лизингтік операциялардың дамуы, лизингтік компаниялар арасындағы жарғылық капитал және негізгі лизингтік компания шарттар арасындағы айырым өзгешеліктер.

*Негізгі сөздер:* лизинг, оперативті лизинг, қаржылық лизинг, жарғылық капитал, лизингтік сектор.

В статье рассмотрены вопросы начала развития лизинговых операций, уставной капитал среди лизинговых компаний и отличительные особенности между условиями основных лизинговых компаний.

*Ключевые слова:* лизинг, оперативный лизинг, финансовые операции, уставной капитал, лизинговый сектор.

The questions start of leasing operations, the authorized capital of the leasing companies and distinctive features between the terms of the major leasing companies.

*Keywords:* leasing, operative leasing, Financial operations, chapter capital, leasing sector.

**Сведения об авторе:**

Баймуратова Ж. С. - преподаватель кафедры «Менеджмент» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, магистр экономических наук.

## Развитие системы внутреннего контроля коммерческого банка на основе мониторинга операционных рисков

**Б. Аманжолова**

*Сибирский университет потребительской кооперации*

**М. Умбетова**

*Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова*

Глобализация и рост нестабильности международных финансовых рынков, развитие информационных технологий и методов управления деятельностью экономических субъектов являются факторами, обуславливающими влияние рисков на формирование институциональной структуры национальной экономики. Так, согласно исследованиям, посвященным статистическому изучению теневой экономики Казахстана, ежегодный отток денежных средств в течении последнего десятилетия XX века составлял от 10-15 до 20-25 млрд. долларов [3]. В качестве способов, обеспечивающих отток финансовых ресурсов, исследователи отмечают занижение контрактных цен, количества и качества экспортируемой продукции, завышение стоимости импорта, фиктивные импортные поставки, выплаты валюты компаниям по фиктивным кредитам и др. [3]. Указанные механизмы, формирующие основу теневой экономики, на наш взгляд, снижают авторитет банковского сообщества, ухудшают инвестиционный климат в республике в результате утраты доверия к банковскому сектору экономики.

Сложившаяся ситуация предопределяет актуальность трансформации организационных, а также методических основ государственного и внутреннего финансового контроля деятельности коммерческих банков. При этом необходимо учитывать приоритеты внешнего и внутреннего финансового контроля, как для государства, так и для деятельности коммерческого банка. Для государства финансовый контроль призван обеспечить прозрачность банковского сектора экономики в целях его регулирования, а для коммерческого банка – выявление и профилактику банковских рисков.

На современном этапе развития банковской сферы основной целью анализа рисков деятельности является формирование у заинтересованных пользователей объективной информации о событиях и явлениях, представляющих угрозу непрерывности деятельности банка, имущественным интересам акционеров, правам и обязательствам третьих лиц, сотрудников и других субъектов, связанных с функционированием финансовых структур. В такой ситуации для лиц, принимающих решения по поводу реагирования на подобные угрозы, особую значимость приобретают вопросы состава и структуры рисков, механизмы влияния и оценки их последствий с позиции существенности для вышеперечисленных пользователей информации о деятельности коммерческого банка [1].

Вышеперечисленные обстоятельства предопределяют актуальность исследования проблем, связанных с совершенствованием методов внутреннего контроля в деятельности коммерческих банков на основе применения системного подхода, реализация которого обеспечивается в результате постоянного наблюдения за функционированием системы внутреннего контроля. Другими словами, эффективность системы внутреннего контроля коммерческого банка, обеспечивающей не только оценку, но и профилактику событий и фактов, являющихся

источником операционного риска, достигается вследствие применения такого действенного механизма системы внутреннего контроля как мониторинг.

По мнению Е.В. Травкиной, проведение мониторинга банковских рисков важно как для практики, так и для теории, поскольку мониторинг обладает не только возможностью оперативно получать текущую информацию о рисках, но и позволяет выявлять рыночные тенденции и закономерности, а также делать выводы о перспективах развития банковского сектора [15].

Для обоснования тезиса о значимости мониторинга в обеспечении эффективности внутреннего контроля коммерческих банков необходимо определиться с составом и структурой банковских рисков. В теории и практике управления коммерческими банками сложился подход, отражающий существование трех типов банковского риска: рыночный, кредитный и операционный. По мнению экспертов, определяющую роль для большинства универсальных банков играет кредитный риск. Рыночные риски представляются наиболее опасными для инвестиционных банков. Что касается операционных рисков, то они, по мнению аналитиков, занимают незначительную долю в общем объеме рисков банков. Необходимо отметить, что на Западе убытки по операционным рискам составляют 60-70% всех потерь банков [2].

Самое распространенное представление о банковских рисках – их отождествление с возможными убытками банка в результате деятельности или возможностью убытков [7]. А.Н. Азрилян отмечает, что банковский риск – возможность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями [4]. По мнению З.Г. Ширинской, под банковскими рисками понимается совокупность различных взаимосвязанных рисков: кредитных, процентных, ликвидности и др. [16].

На наш взгляд, наиболее комплексное определение банковскому риску, сформулировано А.В. Пенюгаловой, Е.А. Старосельской. Банковский риск – это субъективно-объективная категория, отражающая возникновение в деятельности банка ситуации вероятного развития событий (отличного от предполагаемого) вследствие неопределенного воздействия внешних и внутренних факторов, требующая принятия решения о необходимости осуществления действия (бездействия) в условиях наличия альтернатив и приводящая к последующему отклонению фактических результатов от ожидаемых [11]. Ценность вышеприведенного определения для теории и практики внутреннего контроля заключается в выделении характеристик банковского риска, которые могут выступать контролируемыми параметрами при формировании системы внутреннего контроля операционных рисков. Во-первых, неопределенность наступления события. Во-вторых, субъективно-объективная природа существования. В-третьих, альтернативность в принятии решений. В-четвертых, влияние события и его последствий на финансовое состояние коммерческого банка.

Кроме того, важно отметить отсутствие в определении банковского риска аспектов, указывающих на отрицательное влияние рисков на деятельность коммерческих банков. Такой взгляд на природу банковских рисков получает все большее развитие в исследованиях, посвященных поиску прогрессивных способов управления коммерческими банками. К таким исследованиям в полной мере относятся работы Н.С. Пронской, в которых риск рассматривается как управленческий ресурс [13]. По мнению Н.С. Пронской, управление банковскими рисками можно представить как системное экономическое пространство, содержащее множество ресурсов, условий формирования и взаимодействия факторов, влияющих на процесс проведения активно-пассивных операций банка в любых экономических условиях. При этом управление банковскими рисками можно рассматривать как потенциал банка, необходимый ему для стабильного функционирования [13].

Такой подход к управлению банковскими рисками требует пересмотра акцентов в формировании системы внутреннего контроля от преобладания методов последующего контроля к развитию методов стратегического предварительного контроля, так как традиционные методы минимизации риска (страхование, лимитирование, диверсификация) дополняются усовершенствованными методами стресс-тестирования, локализации и др. Кроме того, исследование риска как ресурса, обеспечивает применение сценарного подхода и моделирования преобладающих рисков банка с учетом угроз, возникающих в ситуациях при благоприятной экономической обстановке в стране или в период экономического кризиса.

Как отмечалось выше, актуальной проблемой теории управления коммерческими банками является типизация банковских рисков, обеспечивающая их квалификацию с учетом взаимосвязи операционного риска в ряде бизнес-процессов с кредитными и рыночными рисками. Нами осуществлен анализ точек зрения, сложившихся в научной литературе по поводу определения сущности операционного риска. Анализ приведенных определений позволяет констатировать их общую направленность, заключающуюся в природе их возникновения, а также в непосредственной связи с вероятными или фактическими потерями коммерческого банка.

По мнению Н.Н. Кудрявцевой, операционный риск - это риск возникновения потерь в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности Банка и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими Банка и (или) иными лицами, несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых банком информационных, технологических и других систем и (или) их отказов, а также в результате воздействия внешних событий [8, 9].

Определение С.В. Лотвина структурировано по факторам возникновения операционного риска, что значительно повышает его информативность. Во-первых, операционный риск - это риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам дея-

тельности кредитной организации и (или) требованиям действующего законодательства, внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок. Во-вторых, операционный риск – это риск, возникающий из-за нарушения служащими кредитной организации и (или) иными лицами законодательства и банковских правил вследствие некомпетентности, непреднамеренных или умышленных действий или бездействия. В-третьих, операционный риск – это риск, возникающий вследствие несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых кредитной организацией информационных, технологических и других систем и (или) их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий [10].

Карлов А.М., Слесарева М.В. считают, что операционный риск – это риск, обусловленный недостатками в обеспечении конфиденциальности информации, ошибками и сбоями компьютерных программ, последствиями которого выступают возможные потери данных из-за отказов в компьютерных и телекоммуникационных системах, ошибок сотрудников при вводе данных, мошеннических действий при использовании информационных систем банка. Кроме того, авторами сгруппированы возможные проявления операционного риска по следующим семи категориям событий: внешнее мошенничество, внутреннее мошенничество, ошибки персонала, сбои в реализации бизнес-процессов и обслуживании клиентов, физический ущерб активам, сбои информационных, телекоммуникационных систем, нарушение процессов обработки и хранения данных [6].

В основу определения категории «операционный риск» должна приниматься природа риска, а именно вероятность наступления каких-либо событий, а также факторы функционирования кредитного учреждения, оказывающие влияние на повышение или снижение такой вероятности. Так, все факторы или причины убытков, связанных с операционной деятельностью коммерческого банка можно представить следующим образом: внутренние процессы, воздействие внешней среды, функционирование систем организации и влияние человеческого фактора. В результате, мы можем наблюдать все элементы системы, принятые в системном подходе: вход, выход ресурсов, процессы их преобразования, внешнюю среду. По нашему мнению, под операционным риском коммерческого банка следует понимать вероятность возникновения убытков и потерь, являющихся результатом нарушения или неадекватности внутренних процессов и систем, ошибок и (или) злоупотреблений персонала, негативного воздействия внешней среды.

Качество управления операционными рисками определяется степенью разработанности методологии их выявления применительно к деятельности коммерческого банка, в основу которой принимается классификация операционных рисков с позиции реализации потенциала внутреннего контроля в профилактике, выявлении и устранении причин и последствий операционных рисков (табл. 1) [1].

**Классификация операционных рисков с позиции организации внутреннего контроля**

Причины возникновения	Виды операционного риска
Нарушения законодательства	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нарушения банковского законодательства</li> <li>2. Нарушения трудового законодательства</li> <li>3. Нарушения налогового законодательства</li> <li>4. Нарушения законодательства в сфере бухгалтерского учета и отчетности</li> <li>5. Нарушения в других сферах законодательства</li> </ol>
Мошенничество и преступления	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мошенничество, совершенное персоналом банка</li> <li>2. Хищения активов, совершенные персоналом банка</li> <li>3. Атаки на информационные системы банка</li> <li>4. Мошенничество, совершенное лицами, не являющимися сотрудниками банка</li> <li>5. Хищения активов лицами, не являющимися сотрудниками банка</li> <li>6. Иные противоправные действия, совершенные в отношении активов банка</li> </ol>
Конфликты	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возникновение конфликтов, связанных с ненадлежащим качеством банковских продуктов</li> <li>2. Возникновение конфликтов, связанных с ненадлежащим качеством обслуживания клиентов</li> <li>3. Возникновение конфликтов, связанных с нарушением прав персонала</li> <li>4. Возникновение конфликтов, связанных с соблюдением банком условий договоров, заключенных с клиентами</li> <li>5. Возникновение конфликтов, связанных с нарушением стандартов профессиональной деятельности</li> <li>6. Возникновение конфликтов по прочим основаниям</li> </ol>
Ошибки и нарушения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ошибки при проведении операций: расчетов и платежей, подтверждении операций, администрировании сделок</li> <li>2. Ошибки в оценке рисков: нарушение лимитов, неточности в переоценке позиций</li> <li>3. Недостаток и неточность информации для оценки позиций и рисков, совершения сделок</li> <li>4. Нарушения инструкций и правил при осуществлении операций</li> <li>5. Нарушения порядка хранения активов и документов</li> <li>6. Ошибки в оценке и признании операций в бухгалтерском учете и отчетности</li> </ol>
Сбои в системе	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сбои в работе оборудования, программного обеспечения</li> <li>2. Сбои в функционировании информационной системы</li> <li>3. Сбои системы администрирования и контроля доступа к активам, информационным системам и программному обеспечению</li> </ol>

Традиционная классификация операционного риска обеспечивает их квалификацию и идентификацию во всех продуктах, услугах, бизнес-процессах и системах коммерческого банка, так как последствия риска проявляются в потере клиентов, информации, а также утрате имущества, что ставит под сомнение непрерывность функционирования кредитного учреждения. Однако адаптация подхода к операционному риску как к ресурсу позволяет

прогнозировать не только негативное влияние операционных рисков на финансовое состояние коммерческого банка, но и предположить перспективы деятельности с учетом их положительного влияния. Воспользуемся характеристикой деятельности банка, предложенной Н.С. Пронской [13], для выявления ситуаций и угроз, связанных с возникновением операционных рисков и определяемых экономической ситуацией в стране (табл. 2).

Таблица 2

**Источники возникновения операционных рисков коммерческого банка**

Ситуация	Угрозы
Приток инвестиций в государство	<ul style="list-style-type: none"> <li>Снижение уровня диверсифицированности кредитных вложений</li> <li>Увеличение доли ссуд физическим лицам в кредитном портфеле банка</li> <li>Снижение процентной ставки по кредитам</li> <li>Отказ от банковских кредитов или снижение спроса на банковские кредиты</li> </ul>
Прекращение инвестиционных поступлений	<ul style="list-style-type: none"> <li>Сокращение клиентской базы</li> <li>Недовольство акционеров</li> <li>Проблемы с проведением очередной эмиссии</li> <li>Потеря клиентов - потенциальных заемщиков</li> <li>Снижение объема обязательств</li> <li>Падение уровня рентабельности</li> </ul>
Сокращение числа экономических субъектов	<ul style="list-style-type: none"> <li>Сокращение клиентской базы</li> <li>Сокращение клиентской базы в связи с прекращением деятельности организаций</li> <li>Сокращение клиентской базы в связи с банкротством организаций</li> </ul>

Информация таблицы демонстрирует возможность использования потенциала операционного риска в создании механизма защиты коммерческого банка от возможных потерь. В качестве такого механизма нами предлагается мониторинг операционных рисков, являющийся основой для развития системы внутреннего контроля коммерческого банка.

Анализ природы операционного риска позволил нам констатировать важность применения системного подхода к организации внутреннего контроля, что предполагает формирование содержания категории «система внутреннего контроля» применительно к деятельности коммерческого банка и предметной области управления – операционные риски. Под системой внутреннего контроля коммерческого банка следует понимать совокупность иерархически организованных внутренних стандартов, организационных процедур, методов и методик, упорядоченных менеджментом коммерческого банка для обеспечения непрерывности, законности и эффек-

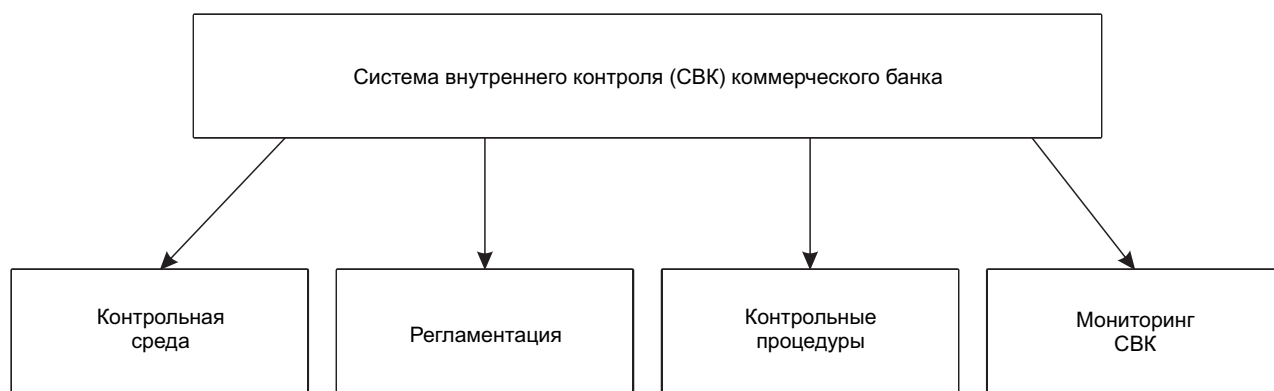
тивности деятельности в результате профилактики, выявления и устранения причин и последствий операционных рисков [1].

По мнению экспертов Базельского комитета по банковскому надзору, процесс осуществления внутреннего контроля представлен пятью взаимосвязанными элементами: управленческий контроль и культура контроля; выявление и оценка риска; осуществление контроля и разделение полномочий; информация и взаимодействие; мониторинг и исправление недостатков [14]. Нам представляется, что эффективность системы внутреннего контроля обеспечивается в результате ее формирования, основанного на целостном представлении механизма системы, а не на выделении процесса осуществления контроля.

Механизм системы внутреннего контроля, обеспечивающий эффективность управления операционными рисками, представлен на рисунке 1.

Рисунок 1

### Элементы системы внутреннего контроля коммерческого банка



Контрольная среда служит основой для всех элементов системы внутреннего контроля и характеризует отношение, осведомленность и практические действия, мероприятия и процедуры руководства коммерческого банка, направленные на установление и поддержание системы внутреннего контроля. Регламентация представляет систему нормативных документов, регулирующих деятельность коммерческого банка, его подразделений и персонала, и включает разработку, принятие и соблюдение нормативных документов. Контрольные процедуры – это методы предотвращения, выявления, а также исправления ошибок и искажений, которые могут возникнуть при проведении банковских операций. Мониторинг системы внутреннего контроля – это осуществление на постоянной основе наблюдения за функционированием системы внутреннего контроля в целях выявления сбоев в ее работе, оценки степени ее соответствия задачам деятельности, разработки предложений и осуществления контроля за реализацией решений по ее совершенствованию.

Элементы системы внутреннего контроля связаны общей целью ее функционирования, но для достижения целей управления операционными рисками важно выделить мониторинг системы внутреннего контроля, так как именно этот элемент системы отвечает за ориентированность всей системы на влияние ряда внешних и

внутренних факторов, обуславливающих возникновение операционных рисков.

Факторы, определяющие эффективность деятельности коммерческих банков систематизированы Е.А. Травкиной [15]. При этом они сгруппированы по влиянию на устойчивость, надежность и стабильность банковского сектора. В группу значимых внешних факторов включены: особая роль банковской системы в экономике; последствия мирового финансового кризиса и его влияние на банковскую систему; глобализация банковского дела; возникновение дисбаланса в финансовом секторе экономики и др. Внутренние факторы, обуславливающие необходимость мониторинга операционных рисков, включают: неразвитость систем внутреннего банковского контроля; низкое качество банковского аудита; недостаточная эффективность риск-менеджмента; недостаток консолидированного надзора и др.

В практике деятельности коммерческих банков используется механизм мониторинга операционных рисков на основе системы индикаторов уровня операционного риска - показатели, которые теоретически или эмпирически связаны с уровнем операционного риска, принимаемого банком. В качестве индикаторов уровня операционного риска используются: количество несостоявшихся или незавершенных банковских операций и других сделок; количество уволенных (уволившихся)

сотрудников; количество допущенных ошибок при проведении операций, выявленных банком или внешними органами контроля; количество аварий, сбоев информационно-технологических систем; время (продолжительность) простоя информационно-технологических систем; разница размеров сумм судебных исков, по которым произведены выплаты в пользу банка и банком [5]. Для каждого индикатора установлены лимиты (пороговые значения), что обеспечивает выявление значимых для Банка операционных рисков и своевременное адекватное воздействие на них.

Однако такая практика, на наш взгляд, ориентирована лишь на реализацию задач текущего контроля и не обеспечивает достижение стратегических целей функционирования коммерческого банка. Для ликвидации этого ограничения мы предлагаем развитие системы внутреннего контроля операционных рисков коммерческого банка на основе применения системы индикато-

ров, характеризующих уровень надежности кредитного учреждения, для систематического наблюдения за поведением значимых факторов. Основой для разработки системы индикаторов мы рассматриваем подход, предлагаемый Э.С. Годжаевой, Н.С. Пронской [12], в соответствии с которым для определения степени подверженности банка рискам целесообразно использовать категорию, противоположную риску – надежность. Концепция оценки надежности коммерческого банка формулируется на основе наличия причинно-следственной связи между операционными рисками, процессами функционирования и степенью надежности.

Таким образом, надежность рассматривается как внешнее проявление исполнения банком принятых на себя обязательств перед клиентами, что определяет ликвидность банка, которая, в свою очередь, предопределяет рискованность банковских операций (табл. 3).

Таблица 3

### Показатели, характеризующие надежность коммерческого банка

Наименование показателя	Взаимосвязь с индикаторами ежедневного мониторинга операционных рисков
Норматив мгновенной ликвидности	Количество и объем несостоявшихся или незавершенных операций Количество допущенных ошибок при проведении операций
Норматив текущей ликвидности	Количество и объем несостоявшихся или незавершенных операций Количество допущенных ошибок при проведении операций
Норматив долгосрочной ликвидности	Количество и объем несостоявшихся или незавершенных операций Количество допущенных ошибок при проведении операций
Прибыльность капитала	Количество и сумма судебных исков, по которым произведены выплаты в пользу банка
Рост прибыли банка	Количество и сумма судебных исков, по которым произведены выплаты банком
Рост уставного капитала	Количество и сумма судебных исков, по которым произведены выплаты банком
Рост собственного капитала	Количество и сумма судебных исков, по которым произведены выплаты банком
Рост клиентской базы	Количество и сумма судебных исков, по которым произведены выплаты банком Количество и объем несостоявшихся или незавершенных операций Количество допущенных ошибок при проведении операций Количество аварий, сбоев информационно-технологических систем Время простоя информационно – технологических систем
Качество активов	Ликвидность, объем рискованных активов, удельный вес критических и неполноценных активов, объем активов, приносящих доход
Агрессивность кредитной политики	Рост клиентской базы

Информация таблицы свидетельствует о том, что восемь из десяти показателей определяются результатами ежедневного мониторинга операционных рисков, а два последних показателя формируют комплексную оценку надежности коммерческого банка с позиции акционеров, реальных и потенциальных клиентов, инвесторов.

Для обеспечения эффективности системы внутреннего контроля коммерческого банка на основе мониторинга операционных рисков особую важность приобретает соблюдение следующих принципов: независимость, комплексность, регламентация, унификация, непрерывность, интеграция, приоритетность, открытость, эффективность, полная вовлеченность [8, 9]. При этом методологическую основу мониторинга операционных рисков формируют принципы непрерывности, интеграции и эффективности. В соответствии с принципом непрерывности деятельность по контролю операционных рисков

должна носить постоянный и систематический характер. Принцип интеграции предполагает, что управление операционным риском является элементом общей системы управления коммерческого банка. Эффективность функционирования системы внутреннего контроля предусматривает экономическую оправданность и эффективность затрат, связанных с управлением операционными рисками, в сравнении с фактическими и потенциальными последствиями операционного риска.

Таким образом, эффективность применения в практике деятельности коммерческих банков мониторинга как значимого элемента системы внутреннего контроля операционных рисков требует установления системы индикаторов, характеризующих процедуры управления операционным риском на основе их регламентации, а также надежного документирования отклонений контролируемых параметров от нормативов.

**Использованная литература:**

1. Аманжолова Б. А., Умбетова М. С. Система внутреннего контроля в управлении операционными рисками коммерческого банка: теоретические и методологические основы. // Актуальные проблемы экономики. 2013. № 7.
2. Баско О.В. Организация управления операционным риском в кредитных организациях Ростовской области. // Финансовые исследования. 2010. № 1. С. 29-34.
3. Бекжанова Т.К. К вопросу о проблемах статистического изучения теневой экономики Казахстана. // Вопросы статистики. 2012. № 2. С. 68-71.
4. Большой экономический словарь: 24800 терминов. Авторы и составители А.Н. Азрилиян, О.М. Азрилиян, Е.В. Калашникова, и др. М.: Институт новой экономики. 2002.
5. Дьяков, А.В. Разработка эффективной методики управления операционным риском в коммерческом банке. // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 6. С. 85-87.
6. Карлов А.М., Слесарева М.В. Байесовский подход в оценке и управлении операционным риском. // Балтийский экономический журнал. 2010. № 1 (3). С. 40-47.
7. Козловская Э.А. Основы банковского дела. М.: Финансы и статистика. 1999.
8. Кудрявцева, Н.Н. Проведение оценки операционного риска ОАО АКБ «Росбанк». // Глобальный научный потенциал. Экономические науки. 2012. № 7 (16). С. 76-77.
9. Кудрявцева, Н.Н. Основы управления операционным риском в ОАО АКБ «Росбанк». // Перспективы науки. Экономические науки. 2011. № 12 (27). С. 223-229.
10. Лотвин С.В. Проблема снижения уровня операционного риска в банке: организационные и правовые аспекты. // Публичное и частное право. 2010. № 5. С. 195-200.
11. Пенюгалова А.В., Старосельская Е.А. Банковские риски: сущность и основные подходы к определению. // Финансы и кредит. 2013. № 8. С. 2-5.
12. Пронская Н.С., Годжаева Э.С. Методические подходы к оценке фактического уровня надежности коммерческого банка. // Финансы и кредит. 2012. № 32. С. 40-44.
13. Пронская Н.С. Позитивное свойство риска – ресурс банка. // Финансы и кредит. 2012. № 5 С. 18-22.
14. Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору «Система внутреннего контроля в банках: основы организации» / Базельский комитет по банковскому надзору. Базель, 1998.
15. Травкина Е.В. Факторы, обуславливающие необходимость проведения мониторинга рисков Российского банковского сектора. // Финансы и кредит. 2013. № 1. С. 29-33.
16. Ширинская З.Г. Банковский надзор и аудит. М.: ИНФРА-М. 1995.

**Резюме:**

Мақалада операциялық тәуекел мониторингі негізінде коммерциялық банктің ішкі бақылау жүйесін анықтайтын теориялық-әдістемелік аспектілер жүйелендірілген және бөлініп көрсетілген. Авторлармен ішкі бақылау жүйесінің тиімділігін арттыруда операциялық тәуекел мониторингінің рөлі анықталған, сонымен қатар операциялық тәуекелдермен басқаруды сипаттайтын индикаторларды нақтылау жолдары ұсынылған.

*Негізгі сөздер:* операциялық тәуекел, коммерциялық банктер, ішкі бақылау жүйесі, тәуекел мониторингі, ішкі бақылау қағидалары.

В статье выделены и систематизированы теоретико-методологические аспекты, определяющие развитие системы внутреннего контроля коммерческого банка на основе мониторинга операционных рисков. Авторами определена роль мониторинга операционных рисков в повышении эффективности системы внутреннего контроля, а также представлен подход к уточнению индикаторов, характеризующих управление операционными рисками.

*Ключевые слова:* операционные риски, коммерческие банки, система внутреннего контроля, мониторинг рисков, принципы внутреннего контроля.

Theoretic-methodological aspects, which define the development of commercial bank's internal control system based on monitoring of operational risks, are emphasized and systematized in this article. The authors determined the role of operational risks monitoring in increase of internal control system effectiveness, as well as approach to indicators specification, characterizing the management of operational risks, is presented.

*Keywords:* operational risks, commercial banks, internal control system, risks monitoring, internal control principles.

**Сведения об авторах:**

Аманжолова Б. А. - Сибирский университет потребительской кооперации, г.Новосибирск, Российская Федерация.

Умбетова М. С. - Казахский экономический университет им. Т.Рыскулова.

## Взаимодействие Агентства Республики Казахстан по статистике с мировым статистическим сообществом

В 2013 году Агентством Республики Казахстан по статистике (АРКС) продолжена работа по совершенствованию национальной статистической системы республики на основе сотрудничества с международными организациями и национальными статистическими службами.

В течение года осуществлялось сотрудничество с рядом международных организаций, включая Азиатский банк развития, Всемирную организацию здравоохранения, Всемирный банк, Евразийскую экономическую комиссию, Евростат, Организацию Исламского сотрудничества, Организацию экономического сотрудничества и развития, статистические отделы Организации Объединенных Наций (ООН), Статистический комитет Содружества Независимых Государств (СНГ) и др.

Также продолжилось взаимодействие АРКС с национальными статистическими службами Беларуси, Италии, Норвегии, Турции, стран консорциума Проекта по укреплению национальной статистической системы Республики Казахстан КАЗСТАТ (Германия, Корея, Россия, Словакия, Финляндия, Чехия) и других стран.

В январе-октябре 2013 года 48 сотрудников АРКС приняли участие в международных семинарах, в том числе в конференциях и курсах. 4 сотрудника приняли участие в мероприятиях по обмену опытом. Кроме этого, сотрудники АРКС участвуют в различных международных мероприятиях в рамках Проекта КАЗСТАТ.

Казахстан был представлен на таких значимых мероприятиях, как сессия Статистической комиссии ООН, пленарная сессия Конференции европейских статистиков, заседания Совета руководителей статистических служб государств-участников СНГ, Консультативного комитета по статистике при Коллегии Евразийской экономической комиссии. Специалисты АРКС участвовали в международных семинарах, совещаниях, курсах по таким отраслям, как статистика миграции, окружающей среды, производства, сельского хозяйства, торговли, туризма, энергетики, социальная и демографическая статистика, национальные счета, регистры, управление качеством и информационные технологии в области статистики и другим вопросам.

Вместе с тем, АРКС не только участвует в различных мероприятиях за рубежом, но и проводит международные совещания, семинары в Казахстане.

Так, в рамках программы технического сотрудничества с Норвегией в АРКС проведен семинар по статистическому регистру населения с участием экспертов статистической службы Норвегии. Состоялась встреча с представителем Министерства иностранных дел Норвегии по обсуждению двусторонних отношений.

В феврале 2013 года в АРКС экспертами Итальянского национального статистического института проведен обучающий семинар по статистике туризма.

26-27 июня в АРКС проведен семинар по индикаторам зеленого роста с участием представителей Директората по окружающей среде и Директората по статистике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также статистического офиса Ко-

реи. С казахстанской стороны приняли участие представители АРКС, Министерства охраны окружающей среды и других министерств и ведомств. Был представлен и обсужден опыт ОЭСР, Кореи в области измерения зеленого роста.

Затронутые темы:

- актуальная информация о Наборе индикаторов зеленого роста ОЭСР;
- опыт стран в области индикаторов зеленого роста;
- связи с соответствующей деятельностью (Система эколого-экономического учета ООН (UN-SEEA);
- Платформа знаний в области зеленого роста (Green Growth Knowledge Platform);
- увязывание национальной стратегии Казахстана в области зеленой экономики с развитием (внедрением) индикаторов зеленого роста;
- статистика Казахстана и работа в области индикаторов зеленого роста.

Кроме этого, Казахстан получил статус приглашенного для участия в заседаниях ОЭСР в сфере статистики. В рамках данного статуса АРКС приняло участие в заседаниях рабочих групп ОЭСР по национальным счетам и финансовой статистике.

Также в 2013 году в АРКС проведен семинар по энергетической статистике с участием экспертов Программы INOGATE Европейского Союза.

Состоялся визит в АРКС г-на Габриэля Гамеза, регионального советника по статистике Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН). В ходе визита обсуждены вопросы подготовки по проведению панельной сессии на тему «Устойчивое развитие и «зеленый рост» – наличие данных и лучшая отчетность в измерении прогресса», которая состоится в рамках VIII Астанинского экономического форума в 2015г. Кроме этого, оказано содействие ЕЭК ООН в организации в г.Алматы семинара по наращиванию потенциала в сфере статистики миграции.

Всего в течение года состоялось около тридцати визитов представителей различных зарубежных организаций в АРКС.

Кроме этого, осуществляются миссии международных экспертов в АРКС в рамках Проекта по укреплению национальной статистической системы Республики Казахстан (КАЗСТАТ).

С целью развития двусторонних отношений АРКС ведется постоянная работа по расширению договорно-правовой базы с национальными статистическими службами и международными организациями. Подписаны Соглашение об информационном взаимодействии в сфере статистики в рамках Евразийской экономической комиссии и Соглашение о сотрудничестве в сфере официальной статистики в рамках СНГ, а также Меморандум о взаимопонимании в области статистического сотрудничества между АРКС и Техническим секретариатом INOGATE. АРКС также ведутся работы по включению статьи по статистике в новое соглашение между Республикой Казахстан и Европейским Союзом, а также Организацией экономического сотрудничества и развития.